سلسلة
إدارة الذات
(٣)

لقاء الجماهير

برنامج الحديث الإقناعى وفن توصيل المعلومات

د. أكرم رضا

إدارة الذات

(٣)

لقاء الجماهير

برنامج الحديث الإقناعي وفن توصيل المعلومات

د. أكرم رضا

الطبعة الأولى

١٤٢١هـ / ٢٠٠١م

رقم الإيــداع/ ٣٥١٦ / ٢٠٠١

الترقيم الدولى / I.S.B.N

977 - 265 - 322 - 2

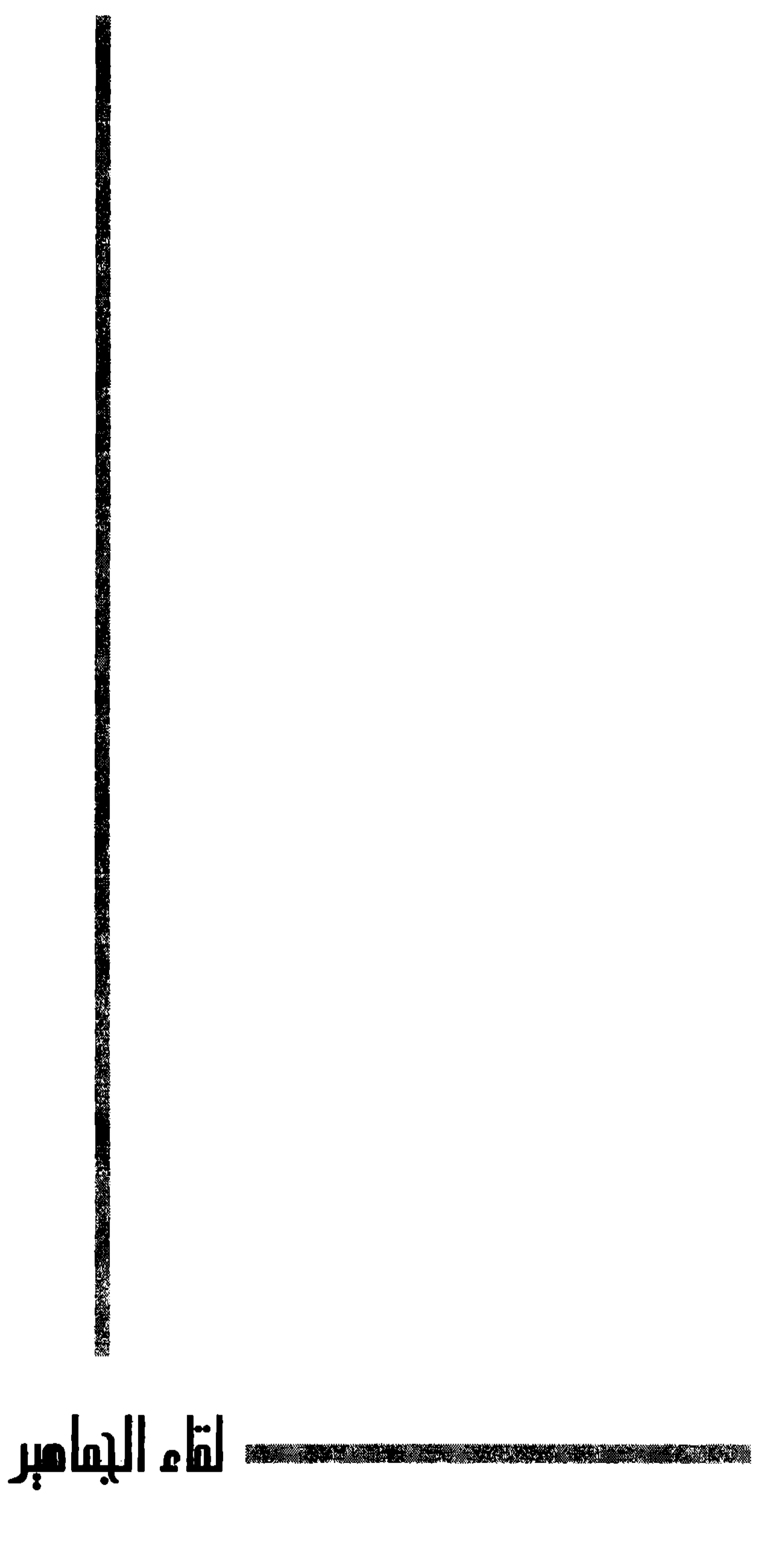


٢٥١ ش بورســعــيــد ت: ٣٩٠٠٥٧٢ - فــاكس: ٣٩٢١٤٧٥

مكتبة السيدة: ٨ ميدان السيدة زينب ت: ٣٩١١٩٦١ - ص. ب ١٦٣٦

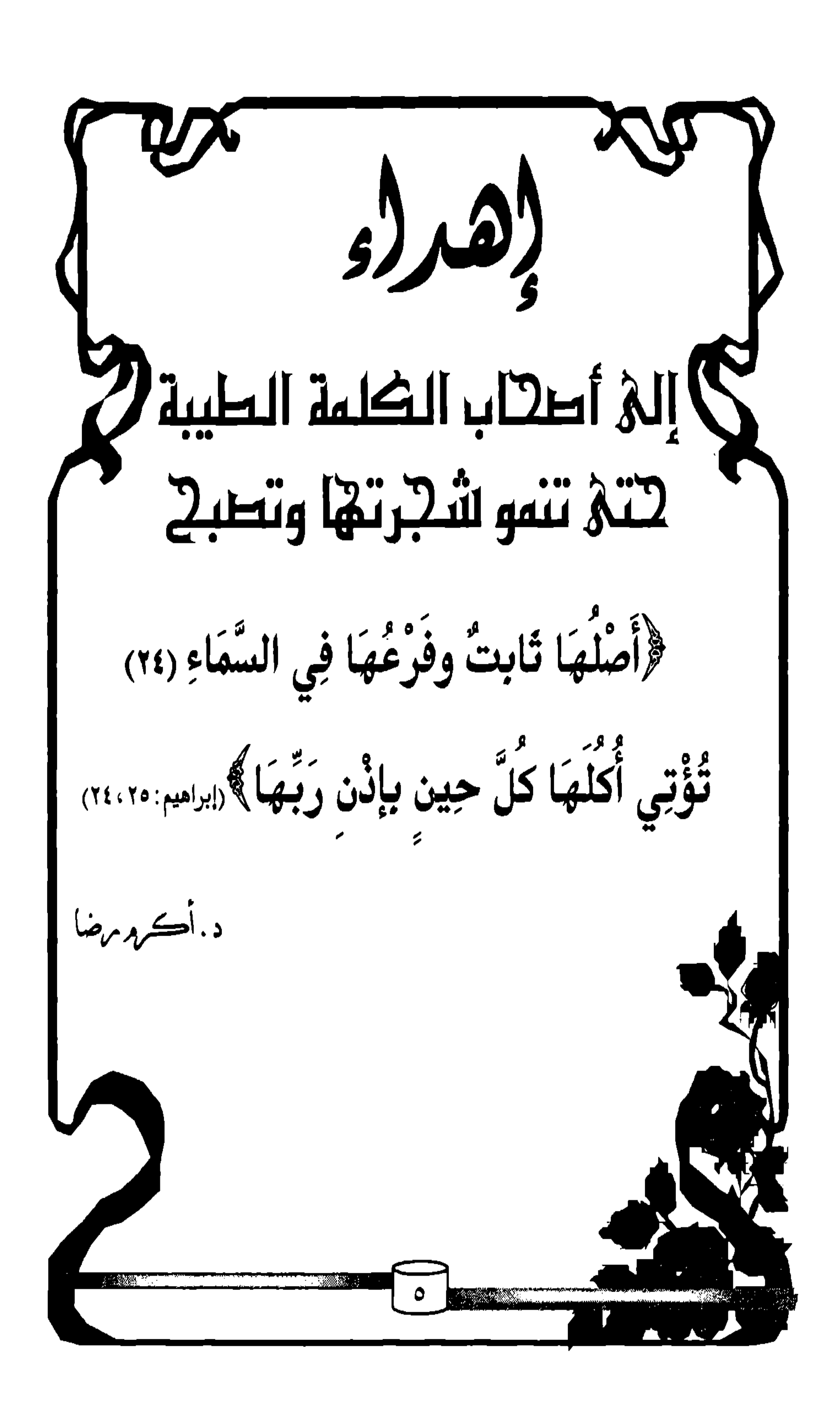
مكتــبــة الإعــلام: ١٢ ش ابن هــانئ الأندلس ت: ٣٦٠٠٧٣١

مكتــبــة نصــر الدين: ٤٤٦ ش الهــرم - أعلى النفق ت: ٥٧٣٠٧٥٢



لقاء الجماهير


بسم الله الرحمن الرحيم



إهداء

إلى أصحاب الكلمة الطيبة

حتى تنمو شجرتها وتصبح

﴿أَصْلُهَا ثَابِتٌ وَفَرْعُهَا فِي السَّمَاءِ (٢٤)

تُؤْتِي أُكُلَهَا كُلَّ حِينٍ بِإِذْنِ رَبِّهَا﴾ (إبراهيم: ٢٤، ٢٥)

د. أكرم رضا

عندما تنتهي من هذا البرنامج



ســـوف تكـــون لديك مهارات وقدرات في التعامل مع الحديث الجمـــاهيري، وتســـتطيع أن تحدد جيداً الهدف من حديثك في الناس.



ســـوف تعـــرف الفرق بين الخطبة والمحاضرة والدرس والدورة التدريبية.



وسيجيب لك عن سؤالك المُلِحِّ: **كيف أتخلص من الخوف عند لقاء الجماهير؟**



وســـنقف لنصـــد معك **طوفان الأدرينالين** الذي دفع الدماء إلى رأسك، وكاد يصيبك بالإسهال.



وسنثبت لك أنك مثقف؛ ولكن تحتاج للكثير!!



ســتتعلم كيـــف تقرأ؟ وكيف تختار مما تقرأ؟ وكيف ترتب ما تختار؟ ثم كيف تحفظ من ذلك كله؟



وأخـــيراً سنعقد لك برنامجاً تدريبيًّا تركب فيه **قطار الأفكار** من محطـــة الإعداد حتى وصولك إلى آخر محطاتك عندما تُلقى تحية الوداع على جماهيرك.



سوف نجيب لك عن كل هذه الأسئلة:

كيف تكتسب موقفًا إيجابيًا عند لقاء الجماهير؟

وكيف ستستمتع بفن توصيل المعلومات؟

ما خطوات الإعداد الجيد؟

ما أهمية المظهر؟

كيف أتعامل مع طبقة الصوت؟

ما حدود حركاتي؟

ما أهمية نظرات عيني؟

ما الوقفات المناسبة وما وقتها؟

كيف أحدد التوقيت المناسب؟

كيف تستفيد من التوتر وتسخّره لصالحك؟

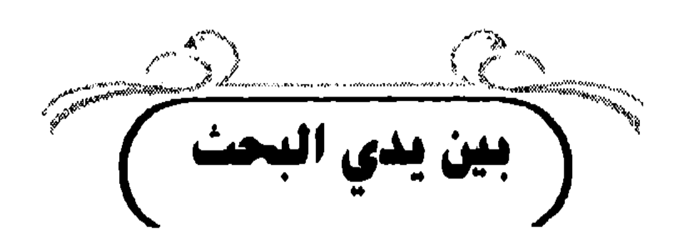
ما المدة التي يستغرقها كل نوع من أنواع الأحاديث أو الخطب؟

كيف تستطيع التغلب على كمية المفردات المحدودة لديك؟

كيف يمكن أن تجد الحقائق والأمثلة المثيرة لتدعيم حديثك؟

كيف تستغل الميكروفون بطريقة صحيحة؟

كيف تجيد الحديث الإقناعي وفن توصيل المعلومات؟



بين يدي البحث

بسم الله الرحمن الرحيم، الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين سيدنا ومولانا محمدﷺ وعلى آله وصحبه أجمعين .

﴿سُبْحَانَكَ لا عِلْمَ لَنَا إلاَّ مَا عَلَّمْتَنَا إنَّكَ أنتَ العَلِيمُ الحَكِيمُ﴾ (البقرة: ٣٢).

﴿وعِندَهُ مَفَاتِحُ الغَيْبِ لا يَعْلَمُهَا إلاَّ هُوَ ويَعْلَمُ مَا فِي البَرِّ والْبَحْرِ ومَا تَسْقُطُ مِن ورَقَةٍ إلاَّ يَعْلَمُهَا ولا حَبَّةٍ فِي ظُلُمَاتِ الأَرْضِ ولا رَطْبٍ ولا يَابِسٍ إلاَّ فِي كِتَابٍ مُّبِينٍ﴾ (الأنعام: ٥٩).

وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له، وأشهد أن محمداً عبده ورسوله، شهادة نسأله -جل وعلا- أن يجعلنا بها من عتقائه يوم الدين.. وبعد.

فإن مخاطبة الجماهير باب من أبواب النجاح في الحياة العامة على المستوى الوعظي والسياسي والاجتماعي وحتى الإداري، وتراثنا العربي حافل بهذا الفن، فهناك من اشتهر من العرب بأنه أخطبهم مثل قُس بن ساعدة الإيادي، وذي الأصبع العَدْوانِ، وكان نبي الله شعيب عليه السلام خطيب الأنبياء.

وكان للعرب عادات في مخاطبتهم للجماهير، مثل: استعمال العصا، والجهر بالصوت، وتكوير العمامة؛ بل كانوا يصعدون على مكان مرتفع من الأرض ليكون ظاهرا لكل من يسمع.

والإســـلام -وهو باب حضارة العرب وشرارة انطلاقها في كل مجال- قد ارتفـــع وسمــا بهذا الفن الذي ساهم أيضًا - في نشر الدعوة؛ بل وكان أكبر الوسائل لتوصيل الأفكار للناس، وتأصل هذا الموضوع ودخل في شكل العبادة عندما فرضت **صلاة الجمعة وخطبتها** فأصبح للمسلمين - عربًا وغيرهم- لقاء أسبوعي لهذا الشكل من أشكال الفن.

وأصـــبح الهدي النبوي لهذا الفن من أهم مصادر إجادته، حيث نُقِلَتْ إلينا خطابة النبيﷺ موضوعًا؛ بل وشكلاً وأسلوبًا.

وجمعـــت الكـــثير مـــن خطب النبيﷺ وخلفائه من بعده أبِي بكر وعمر وعثمان وعلي -رضي الله عنهم- في دواوين منشورة

واشـــتهر من الصحابة كخطيب (الأحنف بن قيس) الذي أسلم دون أن يـــرى النبيﷺ وكان خطيبًا بعد ذلك في حياة الخلفاء جميعًا، وتوفي بعد خلافة معاوية، وذكرت كتب الأدب والسير الكثير من خطبه -رضي الله عنه.

وعـــندما نذكـــر **مخاطبة الجماهير** في محيط الثقافة العربية يتجه الذهن إلى **خطـــبة الجمعـــة**، ولكن المعنى الشامل لهذه الكلمة هو (**الحديث الإقناعي وفن مخاطـــبة الجمـــاهير**)، وقـــد تأخذ أكثر من شكل من غير الخطبة المعروفة مثل المحاضرة والدرس والمدارسة والدورة.

والهـــدف الأساسي من أشكال الإلقاء هذه هو **توصيل المعلومة عن طريق المشافهة للمستمعين.**

وكما سنبين بعد ذلك أن واجبات التوصيل تندرج في مراحل ثلاث

١- توصيل الأفكار.

٣- الإقنـــــاع بها.

٢-الاستمالة للعمل بها.

ووظيفـــة كل شكل من أشكال مخاطبة الجماهير السابقة تخدم مرحلة من مراحل التوصيل، فمثلا:

- المحاضـــرة أو الـــدرس قد تخدم عمليًّا- توصيل الأفكار، وقد تتعدى ذلك إلى بعض الإقناع.

- والمدارسة تصلح أكثر في مرحلة الإقناع.

- أمـــا الخطابـــة فهي شكل يصل بالمستمع إلى المرحلة الثالثة من مراحل التوصيل (الاستمالة).

وهـــذا الـــبحث قصدنا به توجيه نصيحة متكاملة لمن يقف ذلك الموقف الجماهيري في الحديث، يأخذ بيده عند تلك المواجهة؛ ليعلم كيف يصل بعملية التوصيل إلى قمتها (الاستمالة) وقد يجد القارئ أن الاهتمام منصبٌّ على شكل الخطابة، وخاصة نموذج خطبة الجمعة.

والحقيقة أن هذا الشكل من أشكال مخاطبة الجماهير إذا أجاده صاحبه سيسهل عليه بعد ذلك إجادة الأشكال الأخرى مثل: المحاضرة والدرس والمدارسة.

وإن كانت الدورة - كأسلوب- يخدم جزءاً منها مثل هذا البحث إلا أنها تحتاج إلى بحث منفرد[1]، حيث إن لها من الأدوات والوسائل ما تحتاج إطنابًا في الشرح والتعريف نجده مقرر في دورات تدريب المدربين، وعلى هذا فقارئ هذا البحث يمكن أن يستفيد منه في أكثر من مجال، منها مجال الخطابة الدينية، والسياسية، والمحاضرات، حتى العلمية منها؛ بل وهو مهم جدًّا للمدرس في فصله، والمدير في مصنعه، وقائد الاجتماع في إعداده لاجتماعاته، ولا أبالغ إن قلت: إن مثل هذا البحث يفيد كثيرًا الباحث الأكاديمي والمؤلف.

أقول:

إن هذا البحث مهم جداً في مجال صياغة الفكرة وجمع المعلومات حولها وإعدادها، ليس فقط في عملية الإلقاء التي تقترب بصاحبها من نهاية المطاف، بل إن هذا البحث هو الزاد عند لقاء الجماهير.

---

(١) تحت الطبع للمؤلف بحث حول تدريب المدربين.

بين البحث والسلسلة:

ويقـــع هذا البحث ضمن سلسلة (**إدارة الذات**) التي ما تضافرت حلقاتها إلا لتربط الشباب بماضيهم، وتنير لهم حاضرهم وتقودهم نحو المستقبل.

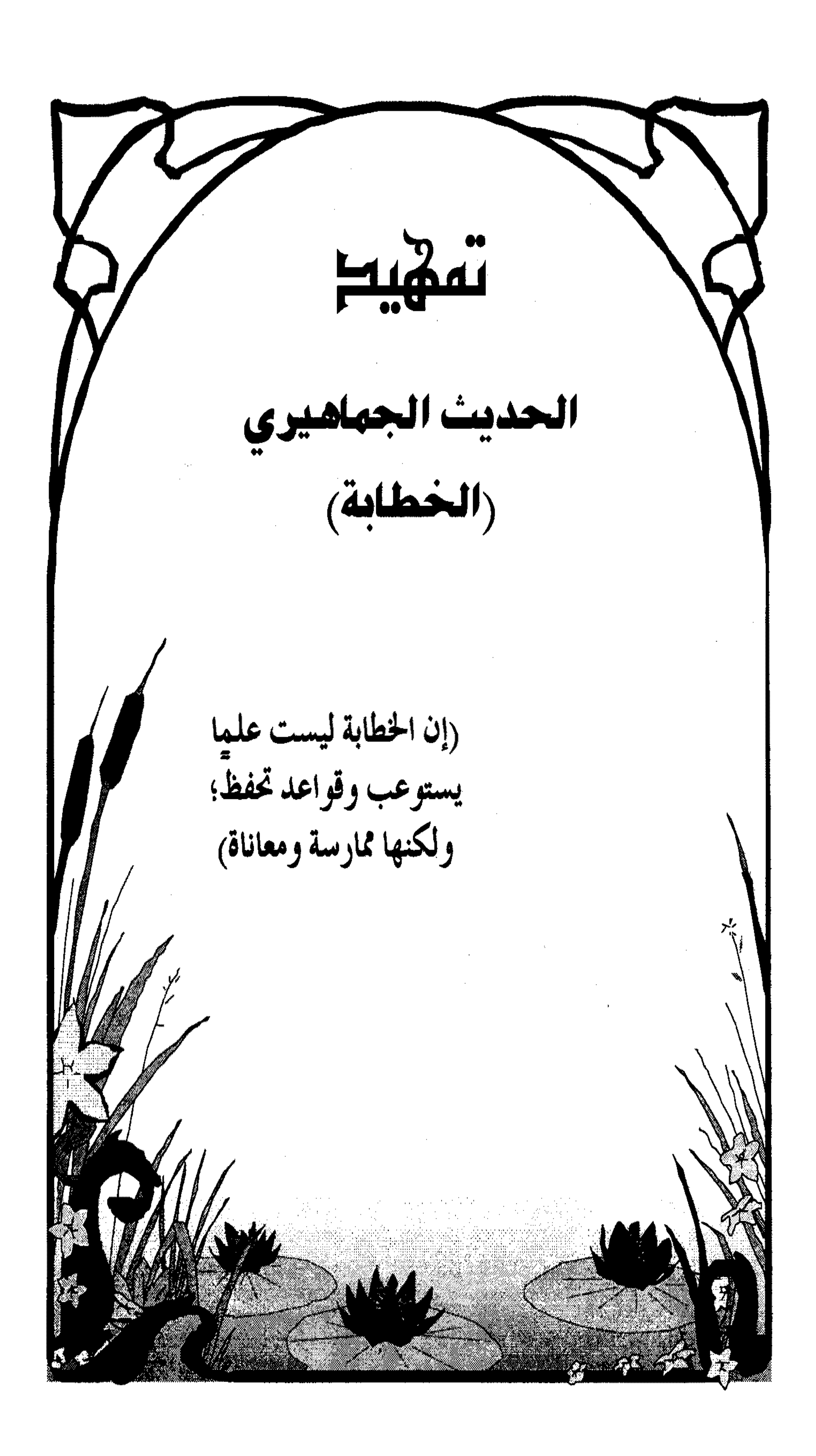
إن إيمانـــنا بطاقة الشباب كقوة دافعة يجعلنا ننادي أن نراجع كل مفردات التفكير وخطوات الخطط لنرى موقع الشباب فيها.

وعـــندما رصدت من وقتي ونفسي وجهدي ما أنفقه لإخراج هذه الفكرة إلى حيز الوجود كان أملي في الله كبيرًا أن تجد صداها لدى الشباب، وقد حقق الله لي الكثير من آمالي والحمد لله، وأرجو أن يقع هذا البحث نفس الموقع الذي وقعه أخواه من قبل،وأن يوفقنا الله لاستكمال هذه السلسلة المتينة.

ويســـعدني كثيرًا عند لقاء جموع الشباب ما أراه في عيونهم وعلى ألسنتهم من امتنان؛ بل وما أحاورهم فيه حول كثير من قضايا هذه السلسلة وأختها التي كتبـــناها حـــول "البلوغ والمراهقة" وأكرر ما رددته كثيرًا على مسامعهم وأعـــاهدهم عـــليه الآن إن قـــلبي مفتوح لكم يسعد برسائلكم أو اتصالاتكم لنتحاور حول طريق النجاح ونبني معا خطط **إدارة الذات**.

د. أكرم رضا

العجوزة.. يناير ٢٠٠١م



تمهيد

الحديث الجماهيري
(الخطابة)

(إن الخطابة ليست علما
يستوعب وقواعد تحفظ؛
ولكنها ممارسة ومعاناة)

ما الخطابة؟

الخطابة والخطبة والخطيب من الخطب وهو الأمر الجلل.



وأهم ما يميز يوم الجمعة -كما يقول ابن القيم في زاد المعاد- " إن فيها الخطبة التي يقصد بها الثناء على الله وتمجيده، والشهادة له بالوحدانية ولرسوله ﷺ بالرسالة، وتذكير العباد بأيامه، وتحذيرهم من بأسه ونقمته، وتوصيتهم بما يقربهم إليه وإلى جنانه، ونهيهم عما يقربهم من سخطه وناره، وهذا هو مقصود الخطبة والاجتماع لها".

" إن الخطابة شرعها الله دعمًا للحق، ففي كل أسبوع يحتشد المسلمون يوم الجمعة ليسمعوا داعية يذكرهم بالله، وفي كل عيد يجتمع الرجال والنساء في الميادين الرحبة ليسمعوا توجيهات الأئمة بعد الصلاة، وفي كل موسم تلتقي وفود الأمة حول عرفة لتستمع إلى خطيب يتناول شئون الأمة، وأهم قضاياها، وفي كل حادثة خطيرة، استسقاء، أو خوف، أو خروج لقتال، أو غيرها من الأمور كان رسول الله ﷺ والخلفاء من بعده يقفون خطباء يوجهون الناس إلى ما ينفعهم في دينهم ودنياهم"[(١)]

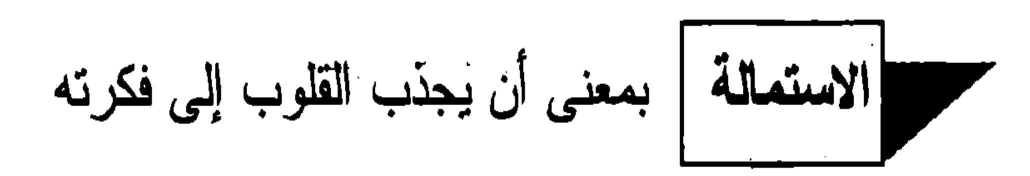
والخطيب هو المؤثر الأساسي في هذا الشكل من أشكال الحديث.

وقد ينجح داعية نجاحًا كبيرًا في دعوته الفردية أو أي عمل آخر من أعمال

(١) مع الله، محمد الغزالي.

الدعـــوة، ولكـــنه يهاب المنبر والوقوف بين الناس، وقد يستطيع مدير أن يرســـم أروع الخطـــط عـــلى الورق؛ ولكن يكلف مساعده بإلقاء كلمته في الاجـــتماع العام مع الموظفين!! والنجاح في الخطبة طريق للنجاح في كثير من اللقاءات الجماهيرية الأخرى كالمحاضرة والدرس وغيرها.

وهدف الخطيب الأساسي هو:

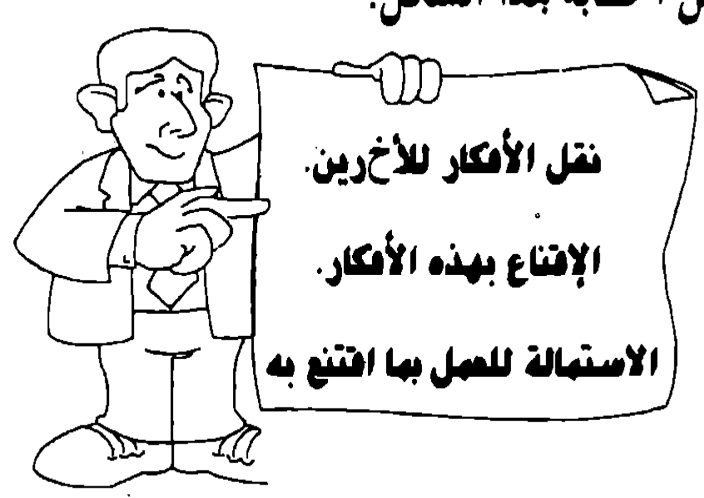


وقالوا عن الخطابة:

"هي حدة التصور، وقوة التصوير" (١)

فالخطيب أمامه صورة واضحة يعرف أركانها وأبعادها، ولديه تذوق لجميع ألوانهـــا، ثم إن لديـــه القـــدرة على أن يصور لك ما تَصَوَّره هو كأنه ينقله إلى عينيك؛ بل ينقلك إليه بذاتك، وتعيش في الحدث كما وعاه، بل وتتصوره كما تصوره.

ولذلك كان الهدف من الخطابة بهذا الشكل:



(١) الخطابة، محمود عمارة.

هل لاحظت معي ذلك التدرج في الأهداف؟ فما الفرق بين نقل الأفكار والإقناع والاستمالة؟

بين الإقناع والاستمالة:

الإنسان قد يقتنع بفكرة ما؛ ولكن أن يعمل لها فهذه هي الأهم، فالإقناع ممكن، والسبيل ممهد إليه، أما الاستمالة المتوجه بالاستجابة، فهي بُعْد آخر على الطـــريق، تتم به وظيفة الخطيب، بالترغيب تارة وبالترهيب تارة أخرى، وهما معًا أحياناً كثيرة.

فالاســـتمالة مـــن مهام الخطيب، فهو ليس موصل أفكار فحسب؛ ولكنه محرك للقلوب، ومحرك للعمل بمقتضى الأفكار، ويتوج تأثيره بالطاعة والامتثال.

ولتوضيح الفرق بين الإقناع والاستمالة اقرأ معي هذه القصة:

ولكنها تدور

خرج جاليليو عالم الفلك الإيطالي من قاعة محكمة التفتيش في الكنيسة بعد أن أقر تحت وطأة التعذيب أن الشـــمس هي التي تدور حول الأرض التي لا تدور أبدًا، خرج يردد في سره ولكنها تدور... ولكنها تدور!!

هـــل ــ يا ترى ــ كان جاليليو يستطيع أن يضحي بروحه في سبيل هذه القاعدة المؤمن بها؟ وما الدافع لأن يضحي الإنسان في سبيل شيء معين؟

جلس صديقي أحمد يدخن سيجارته، وينفخ دخانها ليعلو سحبًا باهتة في الســـماء، وأنـــا أعيد عليه أضرار شرب السجائر الصحية والمادية، وفي النهاية،

وهـــو يعصر بقية السيجارة في قاع طفاية السجائر قال لي: والله أنا مقتنع أشد الاقتـــناع بمـــا قلته. ثم قام وهو يحمل علبة سجائره ليشعل إحداها، وأنا أشعر بالإخلاص الشديد والصدق في كلامه.

ترى هل نجحت مع صديقي أحمد؟

مسئولية الخطيب:

"إن مسئولية الخطيب هي إثارة القوى الكامنة في داخل الإنسان لتنطلق من عقالها بجانب العقل الواعي وصولاً إلى ما يرجوه من تأثير". [1]

والآن:

أنـــت تبدأ بنقل الأفكار، وهدفك الإقناع، وغايتك الاستمالة، والفرق شاسع بين الهدف والغاية، ولكن لما سئل أحد شعراء العرب: لماذا تؤثر قصائد الـــرثاء ولا تؤثـــر قصائد المدح؟ قال: **لأن الأولى امتلأت بها قلوبنا فخرجت تحترق بما نعانيه.**

وفي فصـــول هـــذا البحث ستجد الوسائل الأساسية التي تعينك على أن تـــتدرج في حديثك بالمستمع على هذه الدرجات الثلاث: التوصيل. الإقناع. الاستمالة.

(١) الخطابة، محمود عمارة ص١٦.





الخطابة هي المؤثر القوي في تحقيق كثير من المهام.



الهدف من الخطابة:

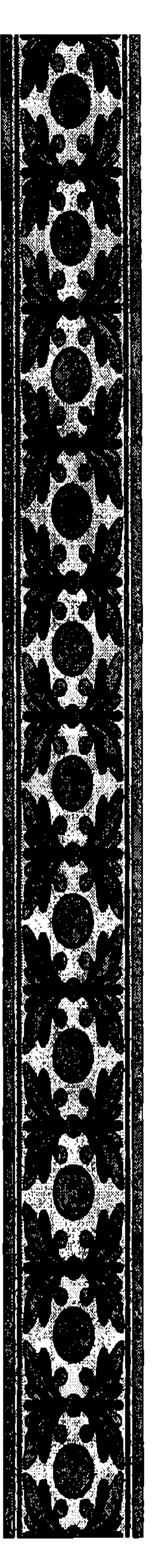
١ـ نقل الأفكار للآخرين.

٢ـ الإقناع بهذه الأفكار.

٣ـ الاستمالة للعمل بما اقتنع به.

وأن مهمة الخطيب الناجح هي الاستمالة.







الباب الأول
تخلص من خوفك

من ذا الذي ما ساء قط ... ومن له الحسنى فقط؟

ولِمَ لا ؟!

أراك تبتسم لي متعجبا عندما قلت لك: تحدث في الناس!!

ولمـــا أخذت بيدك وجدتها باردة وفيها رعشة!! وما هذا الذي في عينيك؟ أرى حيرة وسرعة في حركتها! أكُل هذا من أجل كلمة تقولها في الناس؟ وبعد نقاش طويل معك لخصنا أسباب امتناعك عن الإقدام في ثلاثة أسباب

١) الخوف. ٢) قلة الثقافة. ٣) قلة الخبرة.

وفي أبواب بحثنا هذا سنتعاون للخروج من هذه المآزق الثلاثة.

وقبل أن نبدأ أقوال لك ما قاله " ديل كارنيجي":

أربعة شروط لتصبح خطيبًا:

١ـ ابدأ برغبة قوية.
٢ـ اعرف تمامًا ما الذي ستتحدث بشأنه.
٣ـ تحدث بثقة.
٤ـ تدرب.. تدرب.. تدرب.. [1]

وقـــد سماها ماكولاف **الضرورات الأربع للمتحدث المؤثر**، ولخصها في كلمات هي: الإخلاص، المعرفة، الحماسة، الممارسة[2]

---

(١) الخطابة، ديل كارنيجي.

(٢) فمن التحدث والإقناع، وليم. ج. ماكولاف.

وأعود لأسألك:

ما هذا الذي يحدث لك عندما تفكر في الحديث أمام جمع من الناس؟ أنا -شخصيًا- رجعت أكثر من مرة دون أن أبدأ محاولتي الأولى، أقل ما تستطيع أن تعبر عن نفسك به أنك في حالة (رعب)!

ولكن هل هناك سببًا لكل هذا الخوف؟ستتعجب أنه قد يكون خوفك هذا من نوع:

- **الخـــوف بـــالعدوى**، ومعناه أن كل من حولك قد بينوا خوفهم من الوقوف أمام الناس، فإذا بك قد أصابك خوفهم بنوع من العدوى.
- أو أن ســـبب فشـــلك هي تلك المرة التي دفعت فيها دفعًا للحديث فتلعثمت ورثا لك من حولك.
- أو تـــراه ذلك **الاهتمام الشديد** بأحد الحاضرين أو بمجموعة من الناس تتوقع منهم عدم الرضا عنك.

أذكر أني كنت أخطب، وكان أحد الناس ينظر إليّ نظرة شعرت منها بحجم ما سألاقيه منه بعد انتهاء الخطبة، وكلما ذهبت عيني عنه أشعر بلسع نظراته، ولما انتهت الخطبة وجدته وكأنه (فص ملح وذاب).

- أو ذلـــك النائم هناك، أو المتثائب الذي أوحى إليك أن الجميع ناموا، وأنه لا روح في خطبتك

هذه الأسباب الأربع:

١ـ عـــدوى الخــــوف.

٢ـ الاهتمام ببعض الموجـــــــودين.

٣ـ المبالغة في تفسير تصرف أحد المستمعين.

٤ـ التجربــــة الفاشـــــــلة.



قد كونت عندك.
فقدان الثقة بالنفس.

هــذا ما أعلنته لنفسك وكادت أن تقتنع به وذلك لأن حجم التوتر والانفعال قد تمكن من مشاعرك، فأصبحت في قمة عصبيتك، ولكن هناك رأي آخر..

أنت لست غبيًّا!!!

نعــم أنــت كذلــك لأن مــاكولاف اعتبر أنه إذا لم تشعر بالتوتر عند أدائك أي عمل جديد فأنت أحد شخصين..

- إما أنك غبي جدًّا.
- أو أنك لا تبالي أن يخرج عملك جيدًا. .

فهل أنت الثانية؟!. أظنه لا أيضًا.

يقول ماكولاف:

إذا كـــنت تتمتع بالذكاء العادي وترغب في أداء عمل جيد، ينبغي أن تشعر بشيء من العصبية[1]

فالـــتوتر والعصبية شيء جميل، فهو الوسيلة التي زودنا بها الله لتهيئة الجسم لمواجهة حالات الطوارئ، ولزيادة الحساسية لدى كل حاسه من حواس الجسم كي تتمكن من الاستجابة السريعة للمؤثرات، والأداء الجيد للأفعال

ونحن نكون متوترين عصبيًا عندما :

١- نواجه بالتحدي.

٢- عندما يكون لدينا ما نهتم به.

٣- أو -لنكن صرحاء- عندما نكون خائفين أحيانًا.

وعلى هذا فاعلم أن:

الخـــوف عاطفة طبيعة فطرية عندما تواجه أي حاسة من حواسنا الخمسة الخطر.

لا تخف من أن تكون خائفًا:

الخوف أمر طبيعي للغاية فإذا أدى إلى شل حركتك فهو أمر ضار، أما إذا سيطرت عليه فإنه يصبح شيئاً مفيدًا، وأن أحسن ما نفعله للسيطرة على الخوف هو معرفة كل ما نستطيع معرفته عن موقفنا الذي يسبب التوتر.

---

(١) فن التحدث والإقناع، ماكولاف.

والآن وأنــت في موقــف الحديــث المؤثر عندما تشعر بالخوف والتوتر والعصــبية، لا تتصــرف كالهواه ولا ترتبك، فأنت تعرف كل شيء عن هذا الموقف، كن محترفًا وتقبل هذا الإحساس المدهش ودعه يعاونك على تحقيق أداء أفضل.

طوفان الأدرينالين:

فعندما تدرك إحدى حواسنا موقفًا مخيفًا، فإنها ترسل رسالة تحذير إلى المخ الذي ينقلها إلى الغدة فوق الكلوية التي تفرز كمية أكبر من الأدرينالين في الدم، فيدفــع تيار الدم الأدرينالين إلى القلب الذي ينشط ويضخ كميه أكبر من الدم تصل إلى الأعضاء الحيوية في الجسم.

أنــت الآن تســتطيع أن ترى أفضل وتسمع أفضل وتتذوق أفضل وتفكر أفضــل وتتحدث أفضل، إنها معجزة فأنت تتميز الآن بسرعة واستجابة فورية لجميع المؤثرات.

والآن، أدعوك أن توقف هذا الفيض من الأدرينالين.

فقــد زاغــت عيناك وبردت أطرافك وأسرعت دقات قلبك ووقف شعر رأسك، العرق يبدو غزيرًا؛ بل وتشعر بأن أمعاءك تتحرك، آه..إنه..إنه إسهال.

كل هذا بسبب الخطبة؟!!

أقول لك: لا.

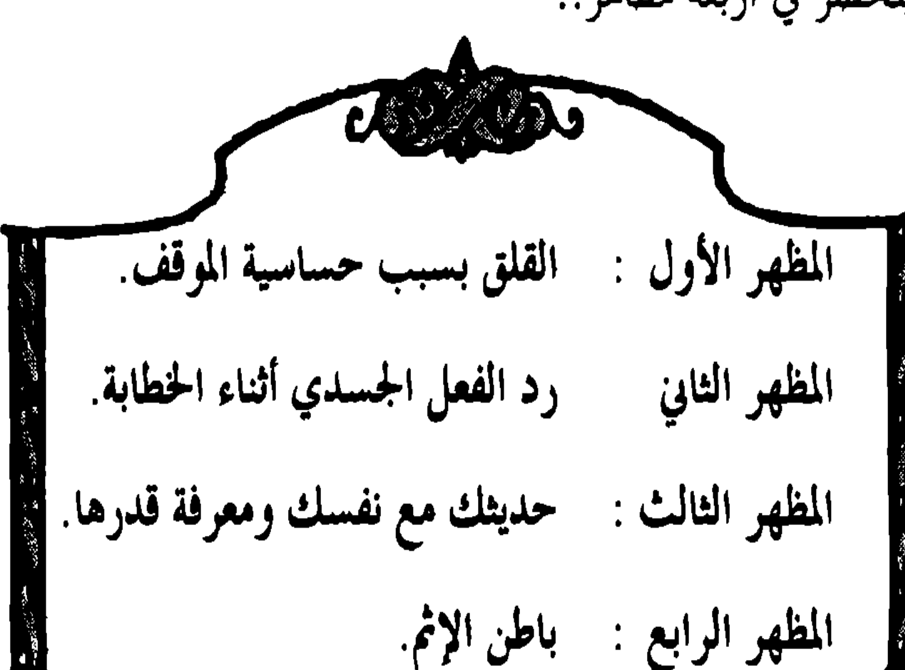
كل هذا بسبب زيادة إفراز الأدرينالين من الغدة فوق الكلوية في الدم كما بينا من قبل، فتعال نوقف تدفق الأدرينالين.



الخوف قد يكون عدوى.

حصار الـــخوف

وســـنحاول حصـــار هذا الخوف خطوة خطوة لتعود إلينا الثقة بالنفس، فخوفك ينحصر في أربعة مظاهر..



المظهر الأول : القلق بسبب حساسية الموقف.

المظهر الثاني رد الفعل الجسدي أثناء الخطابة.

المظهر الثالث : حديثك مع نفسك ومعرفة قدرها.

المظهر الرابع : باطن الإثم.



المظهر الأول: القلق بسبب حساسية الموقف



هرم القلق

لعــلاج الحساسية للموقف عليك باستخدام ما أسماه تارون باور" **هرم القلق**" أو ترمومتر الخوف[1]

وتكون التجربة كالآتي:

تسجيل مواقف الخطبة منذ كونها تكليف حتى الوقوف على المنصة؟

(١) أنا مطالب بخطبة.

(٢) أنا أخاف الخطابة.

(٣) أقرأ الآن عن حصار الخوف.

(٤) أبحث عن موضـــــوع.

(٥) ترتيب العناصـــــــر.

(٦) كتابة الخطبة كامـــــلة.

(٧) التمرين عليهـــا.

(٨) اليوم السابق لها.

(٩) قبل الإلقاء مباشرة.

(١٠) عند الإلقاء.

هـــذا ليـــس هو الترتيب الطبيعي لمراحل الخطبة الحقيقية، إنما هو ترتيب حالتك أنت النفسية تجاه كل موقف منها.

---

(١) خطابة بلا ألم، تارون باور.

أعد ترتيب هذه المواقف تنازليًّا حسب صعوبتها بالنسبة لك، بحيث يكون أقل درجة صعوبة في الترمومتر عند الموقف رقم(١٠) وأصعبها هو الموقف رقم(١).

وقد تكون الإجابة بهذا الشكل:

(١) عند الإلقاء.

(٢) قبل الإلقاء مباشرة.

(٣) اليوم السابق لها.

(٤) التمرين عليها.

(٥) كتابة الخطبة كاملة.

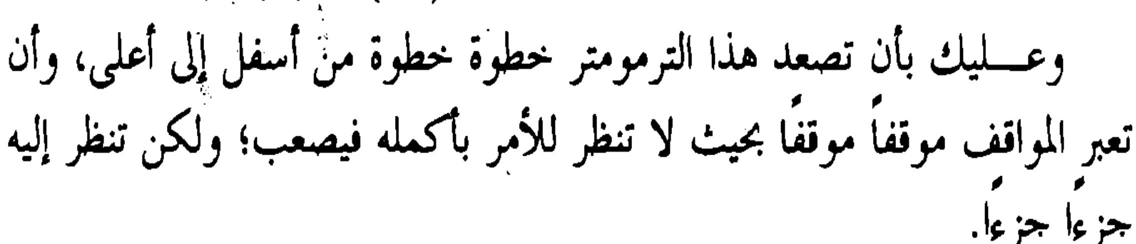
(٦) ترتيب العناصر.

(٧) البحث عن موضوع.

(٨) أنا مطالب بخطبة.

(٩) أقرأ عن حصار الخوف.

(١٠) أنا أخاف الخطابة.



وعــليك بأن تصعد هذا الترمومتر خطوة خطوة من أسفل إلى أعلى، وأن تعبر المواقف موقفاً موقفًا بحيث لا تنظر للأمر بأكمله فيصعب؛ ولكن تنظر إليه جزءًا جزءًا.

يقول تارون باور:

" الموقــف العصيب لا يختلف كثيرًا عن الماء الساخن، ولكي تتعود سخونته تضع نفسك -أولاً- في الموقف الأقل صعوبة؛ كرر هذا الأمر ستصل إلى اللاحساسية".

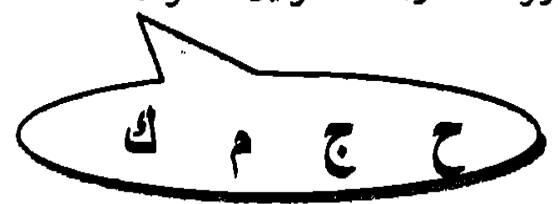
ولتصل إلى هذه الحالة:

تخيل نفسك نجحت في كل خطوة قبل أن تنتقل لغيرها.

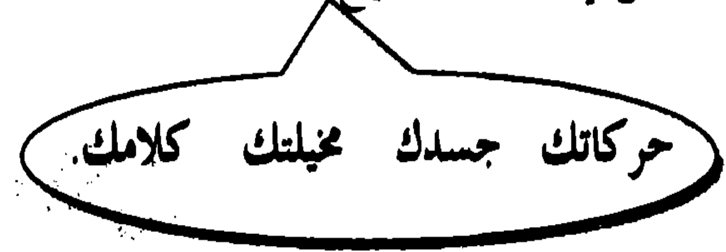


اسأل نفسك هذا السؤال: **ما حجمك؟**

فهـــذا الســـؤال هو عنوان التمرين التالي الذي تتعامل من خلاله مع ردود أفعالك أثناء الخطبة والحروف الأربعة المكونين للسؤال :



هـــي الحروف الأولى من ردود أفعالك التي تظهر على جسمك نتيجة لما يدور في نفسك والتي تتخلص في الكلمات الأربع:



وتشمل هذه الكلمات الأربع

١ـــ **حركاتك**(ح):التي هي حركة الجسم، تعبيرات الوجه، تبديل القدمين

٢ـــ **رد فعلك الجسدي**(ج):مثل جفاف الحلق، صداع، رعشة، غثيان،..

٣ـــ **أفكارك ومخيلتك** (م):ما يدور داخل عقلك من آراء حول نفسك...

٤ـــ **كلامك وصمتك** (ك): ما تقوله لمستمعيك، وما تحدث به نفسك،..

فـــالخوف هـــو الذي ولّد فيك شعور بعدم الثقة، تلك التي سيطرت على عواطفك ومشاعرك فجعلتها كلها (عواطف سلبية) فكانت ردود أفعالك

تدور داخلك بمثل هذه العبارات:

ـ أنا أقوم **بحركات** عجيبة أثناء الخطبة.

ـ **وجسدي قد** أغرقه طوفان الأدرينالين.

ـ **ومخيلتي** فيها صورة كئيبة لي.

ـ **وكلامي** متلعثم وصمتي ممل.

لماذا؟!

وليكن كل هذا موجود، فلماذا لا يكون من حصارك للخوف التأكد من صدق هذه العواطف السلبية أو كذبها، واكتشاف الموجود منها ومحاولة التمرس على الصورة الإيجابية والخروج من مأزق السلبية؟

والآن:

هل تحب أن تتعرف على حجمك الفعلي؟

قم الآن بهذا التدريب

قـــم بالتمرين العملي على الخطابة بين مجموعة من أصدقائك ووزع عليهم الاستبيان التالي:



حجمك: ح ج م ك

أولا: حركاتك

ما أظهر الحركات وتعبيرات والوجه أثناء الخطبة؟

وهل ترى ما يسمى (لازمة حركية)؟ وما هي؟

- أتصرف بارتباك وأنا أقترب من المنصة؟
- أسير بلا هدف؟ أو أقف وقدماي متقاربتين جدًّا أو متباعدتين جدًّا.
- متجمد كالتمثال. أقف متشابك الأرجل.
- أنظر حولي إلى كل شيء ما عدا الجمهور.
- أعبث بمفتاحي، أقلامي،... إلخ.
- أمشي بتكاسل كالأسير، يداي في جيبي.
- أتحرك بشكل ميكانيكي كالدمية.
- عابس كأني فقدت صديقًا.
- لـــو استعملت الكتابة في الشرح على سبورة أكتب بخط صغير يحتاج لعدسة مكبرة لقراءته



هل هناك أي حركات أخرى أداوم على عملها؟

" لازمة حركية" ملفتة للنظر

ثانيا ــ جسدك: (ج)

ما أهم الأعراض التي تصيب جسدك وأجهزتك الداخلية عند الخطبة؟

١ــ غزارة العرق.

٢ــ جفاف الحلق.

٣ــ سرعة ضربات القلب.

٤ــ أنفاس متسارعة.

٥ــ عدم القدرة على رفع الصوت.

٦ــ وجه جامد مشدود.

٧ــ عدم القدرة على تحريك الجسم بسهولة.

٨ ــ انقباض في المعدة.

٩ــ برودة.

١٠ــ رعشة.

١١ــ إسهال.

ثالثًا ــ ومخيلتك (م):

ما أهم ملامح ما تتصوره عن نفسك أثناء الإلقاء؟

ــ كبير جدًّا في السن.

ــ مبالغ في حديثك لدرجة أنه يصعب تصديقك.

ــ صغير جدًّا في السن.

ــ تبدو البراءة على وجهك حتى إن أحدًا لا يأخذ كلامك مأخذ الجد.

ــ سمين جدًّا أو نحيف جدًّا.



ـ لا تتميز بالذكاء.

ـ وقح للغاية وأحمق في اختيار كلماتك.

ـ فاتر في حديثك ولا تثير الاهتمام.

رابعًا ـ كلامك (ك):

ما ظنك فيما يلاحظه الجمهور في عباراتك وكلامك؟

١ـ عبارات طويلة معقدة.

٢ـ عبارات عامية خاطئة.

٣ـ عبارات مكررة مملة.

٤ـ التهتهة (عدم الطلاقة).

٥ـ أفعال مبنية للمجهول كثيرة (يُقَال ـ رُوى ـ كُتب ـ فُعل ...)

٦ـ سوء التعبير والدلالة.

٧ـ لازمة لفظية

خامسًا ـ صمتك:

ماذا يدور في نفسك من أفكار حول موقفك الخطابي هذا؟



١ـ لست مستعدًا.

٢ـ أبدو مرتبكًا أحمقًا.

٣ـ أشعر بالغثيان.

٤ـ لن أفعلها مرة أخرى.

٥ـ يا ويلي.

٦ـ الكل يعلم أكثر مني.

الإناء ينضح بما فيه:

هـــذه الأفكار ليست أفكار مستمعيك ومشاهديك إنها أفكارك أنت التي ولدها خوفك الشديد، فبدأت تظهر وكأنها حجمك الحقيقي.

ابـــدأ الآن في مراجعة الأسئلة الخمسة السابقة وتأكد أن الإجابة الوحيدة المهمـــة هـــي إجابة السؤال الأول الذي أجاب عنه جمهورك، أستخدم الحلول التالية للخروج من هذا المأزق والرجوع إلى حجمك الحقيقي :

أولاً: استبدل الحركات السلبية بأخرى إيجابية.

ثانيًـــا: بالتدريب على الاسترخاء وتجاهل الموقف يمكن تفادي كثير من أعراض أجهزتك الداخلية.

ثالـــثًا: اسأل نفسك عن أجمل ما في ملامحك واستبدله في تفكيرك بما رسمته في خيالك عن نفسك.

رابعًـــا: سجل واستمع إلى نفسك، ثم حاول تغيير ما تظن في أسلوبك من عبارات وكلمات غير جيدة.

خامسًـــا: ولمـــاذا لا تستبدل ما يدور في نفسك من أفكار سلبية بهذه العبارات الإيجابية؟

١ـــ لدي الكثير لكي أقوله.

٢ـــ هذه خطبة هامة تناسب المستمعين.

٣ـــ ارتديت ما يناسب الموقف.

٤ـــ نمت جيدًا فأبدو يقظًا نشيطًا.

والآن بعد استبدال الكثير من الحركات السلبية بأخرى إيجابية
وبعد التدرب على الاسترخاء فزالت كثير من مظاهر
توترك، وبعد أن تذكرت أفضل ما فيك واستبدلته
بكثير مما في خيالك حول نفسك، وبعد أن
استبدلت هواجسك السلبية بأخرى
إيجابية هل ستلتفت لخفقان قلبك؟







المظهر الثالث : صراع الأفكار

والفقرة الأخيرة في التدريب السابق ستمتد معنا هنا، حيث إنها مهمة جدًّا، فلو اجتمع كل أعدائك لمهاجمتك ما استطاعوا أن يهاجموك بمثل ما تهاجم به ـــ أنت ـــ نفسك!!

والعلاج! اســتعمل أفكارًا إيجابية تساعدك على النجاح، وبها ستهزم الأفكار السلبية في صراع الأفكار:

ويمكن عمل مثل هذا الجدول:

أفكار سلبيــية خاســرة	أفكار إيجابية مشجعة
أولاً ـــ وأنت تحضر الخطبة:	
١ــ عندي كمية معلومات لا علاقة لها ببعضها.	١ــ إذا بــدأت من جديد في تجميع المعلومات وترتيبها فسوف أجد بينها علاقة بالتأكيد.
٢ــ أحــتاج إجابــة لكل الأسئلة الممكنة وهذا مستحيل.	٢ــ أنــا مستعد جيدًا وسأعطيهم ما عندي من إجابات على أسئلتهم.
٣ــ خطــبتي لا بد أن تكون ممتازة وكاملة.	٣ــ الكمال لله وحده وأفضل الخطب من الممكن تحسينها.

٤- إذا لم أستطع أن أقنع الجميع بوجهة نظري فهذا معناه فشل خطبتي.	٤-لكلٍّ رأيه ومعتقداته ومن المستحيل أن أغير وجهة نظر شخص بمجرد سماعه لخطبتي، سأعرض وجهة نظري بهدوء.

ثانيًا ــ اقترب يوم الخطبة

١ــ أي خطأ ولو كان صغيرًا سيفسد خطبتي.	١ــ الكل يخطئ فخطأ واحد لن يفسد خطبة كاملة.
٢ــ لو نسيت سأنهار وأفقد احترامي.	٢ــ طبيعة البشر أن ينسوا فالنسيان خطأ بشري وليس مصيبة كبيرة.

ثالثًا ــ وأنت تتمرن على الخطبة

١ــ ماذا لو مَلَّ المستمعون من خطبتي واستسلموا للنوم.	١ــ اهتمام البعض قد يكون أقل من البعض الآخر، سأفعل ما بوسعي وربما النائم من التعب وليسمن الخطبة.
٢ــ خطبتي ليست دسمة بما يكفي.	٢ــ المستمع لا يريد في الغالب توضيحًا وشرحًا، وسأدخل في التفاصيل لو احتاج الأمر
٣ــ لن أنجح أبدًا في التحكم في مذكراتي وأوراقي.	٣ــ أتدرب وأكرر وأضع مفتاحا لأوراقي.

رابعًا: وأنت تتكلم إلى الجمهور

١ــ ماذا سأقول بعد ذلك؟ أين أنا؟ الحقوني!	١ــفكر فقط في الآن، وأعط لنفسك راحة لبضع ثوان،وانظر إلى مذكراتك.
٢ــ أنا عصبي.	٢ــ أنا جاهز ومستعد، أعرض فكرة تلو الأخرى وسينتهي الارتباك.
٣ــ إنهم لا يستجيبون، إنهم لا يحبونني.	٣ــ لكل أسلوبه في الاستماع، ولن أحصل على حب كل مستمع فالأذواق تختلف.
٤ــ لماذا يغادر هذا الشخص القاعة؟ لا بد أنني أصبته بالملل.	٤ــ لابد أن عنده ميعاد آخر على العموم حظه سيئ فستفوته خطبة جيدة.

خامسًا: بعد الخطبة

١ــ الناس لم يصفقوا كثيرًا!! بالتأكيد لم أعجبهم.	١ــ التصفيق ليس مقياسًا وقد يصفق أحدهم أعلى من الآخر رغم أنني أعجبت الآخر أكثر.
٢ــ ربما يكرهونني للأخبار السيئة التي أوضحتها لهم وربما يلومونني عليها.	٢ــ قد يكون هذا صحيحًا ولكنهم أناس ناضجون وسيفهمون دوري.

٣ـ لقد توقعت أن أؤدي أفضل من هذا.	٣ـ فعلت كل ما بوسعي في هذه الظروف أحمد الله فهناك ما هو أسوأ من ذلك.
٤ـ لقد أرهقت الخطبة أعصابي بلا داع ولم تكن تستحق كل هذا التعب.	٤ـ كل خبرة تزيد من قدراتي وستكون الخطبة القادمة أسهل إن شاء الله.
٥ـ كنت سأؤدي أفضل إذا لم يكن (رئيسي/ زوجتي/ مدربي... إلخ) ورائي يقيم كل كلمة أقولها.	٥ـ ربما ولكني بدأت أتعلم كيف أتكلم تحت أي ضغط وسأكون أفضل المرة القادمة.
٦ـ ما قلته في الخطبة ليس له أي علاقة بما حضرته في مذكراتي.	٦- الخطبة لا تكون عادة كما خطط لها، ولكن ما خططته ساعدني فيما قلته

تلك كانت الحوارات الداخلية وردودك على نفسك، ولا زالت هناك العديد من الحوارات التي تستطيع بها أن تواجه اضطرابك في مواقفك المختلفة.

حاول أن تصنع لنفسك قوائم حوارات داخلية وصنفها لمجموعات وسجلها على كروت، اقرأ كل مجموعة وتذكرها جيدًا حتى يسهل عليك استدعاؤها بيسر ونعومة عند إلقاء الخطبة، ودون أن تشتت تركيزك استخدم كل مجموعة في وقتها ومناسبتها. لا تجعل الحوارات الداخلية تتحول لأفكار سطحية، لا تمثل ولكن كن كالممثل الجيد اجعل لكل فكرة تأثيرًا عاطفيًا عميقًا على نفسك كأنك تسمعها أول مرة رغم إعادتك لها مرات ومرات.



وهـــذا الحديـــث ليس بالحروف إنه دقات قلب لا يعلم معاني شفرها إلا هؤلاء الذين "**اجتمعوا على طاعته وتوحدوا على دعوته وتعاهدوا على نصرة شـــريعته**" الذين نذكرهم عند إقبال ليله وإدبار نهاره وأصوات دعاته، سبحانه ليغفر لنا.

نقـــول: إن الخوف شئ تولد في القلب **وقد تظهره تلك الدقات المرتفعة الممثلة في العبارات التاليه**

١ــ عدم الشعور بثقل التبعة.

٢ــ قلة الزاد الروحي.

٣ــ قلة اليقين بالله وتوفيقه.

٤ــ وباطن الإثم.

وإن كان هذا الشعور هو أول طريق النجاح بداية لكن تعال ليحدثك قلبي حديثًا، وحديث قلبي متدفق لا تحده فقرات وأرقام فاسمعه مني:

أولاً ــ اعلم أن الأمر قد أعد لك فتقدم:

يقـــول الـــنووي: استحباب المنبر للخطبة فإن تعذر فليكن الخطيب على موضع عال ليبلغ صوته جميعهم ولينفرد فيكون أوقع في النفوس[1]

---

(١) شرح مسلم ج ٢، الإمام النووي.

فهذا منبر وضع لك، والغرض منه تفردك فتفرد

وسميــت الجمعــة ذكــرًا، فتأخذ ثوابه وتلتزم بشروطه، وها هي الملائكة حاضرة تستمع إليك .

"عَــنْ أَبِــي هُرَيْرَةَ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ قَالَ مَنِ اغْتَسَلَ يَوْمَ الْجُمُعَةِ غُسْلَ الْجَنَابَةِ ثُمَّ رَاحَ فَكَأَنَّمَا قَرَّبَ بَدَنَةً وَمَنْ رَاحَ فِي السَّاعَةِ الثَّانِيَةِ فَكَأَنَّمَا قَرَّبَ بَقَرَةً وَمَــنْ رَاحَ فِــي السَّاعَةِ الثَّالِثَةِ فَكَأَنَّمَا قَرَّبَ كَبْشًا أَقْرَنَ وَمَنْ رَاحَ فِي السَّاعَةِ الــرَّابِعَةِ فَكَأَنَّمَا قَرَّبَ دَجَاجَةً وَمَنْ رَاحَ فِي السَّاعَةِ الْخَامِسَةِ فَكَأَنَّمَا قَرَّبَ بَيْضَةً فَإِذَا خَرَجَ الإِمَامُ حَضَرَتِ الْمَلائِكَةُ يَسْتَمِعُونَ الذِّكْرَ " (١)

ما رأيك في اجتماع مثل هذا؟ الناس تهرول تتسابق إليه وتستقبلهم الملائكة في الطرقات كل منهم جاء ليستمع إليك.

القــلوب متوجهة إليك بل والجوارح وأنت هناك تستعد بخطبتك وتعدها وتــبذل جهــدًا في إخــراجها فإن مستمعك -أيضًا- يستعد للحضور، وهو يستشعر الثواب في استعداده هذا.

وإليك طائفة من الوصايا النبوية للخطيب وللمستمع في الاستعداد للخطبة:

"عَــنْ أَبِي هُرَيْرَةَ عَنِ النَّبِيِّ ﷺ قَالَ إِذَا قُلْتَ لِصَاحِبِكَ أَنْصِتْ يَوْمَ الْجُمُعَةِ وَالإِمَــامُ يَخْطُــبُ فَقَدْ لَغِيتَ قَالَ أَبُو الزِّنَادِ: هِيَ لُغَةُ أَبِي هُرَيْرَةَ وَإِنَّمَا هُوَ فَقَدْ لَغَوْتَ" (٢)

---

(١) رواه مسلم ح (٨٥٠).

(٢) رواه مسلم ح (٨٥١). معناه تكلمت بما لا ينبغي.

يقول الإمام النووي: " ففي الحديث النهي عن جميع الكلام" [1]

فالأمر معد لك، فتقدم.

والقلوب مستعدة، لا ينقصها إلا إجادتك وانفعالك بما تقول.

ثانيًا ــ خطباء الجنة والزاد الروحي

أيهــا الداعية الحبيب، استحضر معي تلك المعاني وأنت في طريقك لعلاج الخوف:

١- ما أثقل المهمات، وما أعظم التبعات.

٢- وحشة الطريق، وقلة السائرين.

٣- إن كــان الجذع قد أنّ لفراق الحبيب [2] فإن المنابر تئن ممن يرتقيها فيهذي ولا يجيد، وتشتاق لأمثالك.

٤- ما أشد رغبتك في الدعوة إلى الله" قَالَ النَّبِيُّ ﷺ:"فَوَاللَّهِ لأَنْ يَهْدِيَ اللَّهُ بِكَ رَجُلا خَيْرٌ لَكَ مِنْ أَنْ يَكُونَ لَكَ حُمْرُ النَّعَمِ[3].

٥- إن هدفك واضح وطريقك مرسومة خطواته ومنهجك قويم فانطلق.

٦- ما أعظم قدراتك الدعوية فأستاذك الأول محمد ﷺ **فلا تبخل على نفسك أن تستكمل عدها.**

---

(١) شرح مسلم (جزء ٢) ص٥٠٢.

(٢)عَنْ جَابِرٍ قَالَ كَانَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ يَقُومُ فِي أَصْلِ شَجَرَةٍ أَوْ قَالَ إِلَى جِذْعٍ ثُمَّ اتَّخَذَ مِنْبَرًا قَالَ فَحَنَّ الْجِذْعُ قَالَ جَابِرٌ حَتَّى سَمِعَهُ أَهْلُ الْمَسْجِدِ حَتَّى أَتَاهُ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ فَمَسَحَهُ فَسَكَنَ فَقَالَ بَعْضُهُمْ لَوْ لَمْ يَأْتِهِ لَحَنَّ أَبَدًا إِلَى يَوْمِ الْقِيَامَةِ " رواه أحمد و البخاري .

(٣) رواه البخاري ح (٣٠٠٩)، ورواه مسلم ح (٢٤٠٦).

"وباطن الإثم"

وأظنك تردد داخل نفسك: "لن أجد التوفيق، فأنا أعلم حجم علاقتي مع الله" إذن استمع معي:

كـــان بعض العلماء المشهورين له مجلس للوعظ فجلس يومًا فنظر إلى من حوله، وهم خلق كثير وما منهم إلا من قد رق قلبه أو دمعت عيناه، فقال فيما بينه وبين نفسه: كيف بك إن نجا هؤلاء وهلكت أنت؟

ثم قال في نفسه: اللهم إن قضيت عليَّ غدًا بالعذاب فلا تُعلم هؤلاء بعذابي صيانة لكرمك لا لأجلي. لئلا يقال: عذب من كان في الدنيا يدل عليه.

إلهي قد قيل لنبيك ﷺ : اقتل ابن أُبَي المنافق فقال:" لئلا يتحدث الناس أن محمدًا يقتل أصحابه" فامتنع ﷺ من عقابه لما كان في الظاهر ينسب إليه (أنه من أصحابه). وأنا على كل حال إليك سبحانك أنسب فأنا عبدك.

يا رب...زوَّر رجل شفاعة إلى بعض الملوك على لسان وزيره فعلم الوزير بالأمر فسعى عند الملك حتى قضيت تلك الشفاعة ثم قال للمزور: ما كنا نخيب من علق أمله بنا ورجا النفع من جهتنا.

إلهـــي فـــأنت أكـــرم الأكرمين وأرحم الراحمين، فلا تخيب من علق أمله ورجـــاءه بـــك، وانتسب إليك ودعا عبادك إلى بابك، وإن كان متطفلاً على كرمك و لم يكن أهلاً للسمسرة بينك وبين عبادك، ولكنه طمع في سعة جودك وكرمك، فأنت أهل الجود والكرم.(١)

إن كنت لا أصلح للقرب فشأنكم صفح عن الذنب

---

(١) لطائف المعارف، لابن رجب.

وأقول لك يا أخي الداعية إلى الله:

- متى طلب منك أن تكون معصومًا؟
- وهل ترك الاستغفار والعمل الصالح لك معصية؟
- ثم أين سرك مع الله؟[1]
- وأخيرًا، فلتكن أول المستمعين وأول المستجيبين وأول التائبين

وأظـــن كتاب مثل (الجواب الكافي لمن سأل عن الدواء الشافي) لابن القيم سيكون خير معين لك لحصار المعاصي منبع كل خوف.

والآن:



واسأل نفسك:

هل تم حصار الخوف بإحكام؟

---

(١) انظر: لطائف المعارف، لابن رجب.

استراحة قصيرة

وتذكر

معدات الحصار:

أولاً- هــرم القــلق، أو ترمومتر الخوف الذي أزال عنك حساسية المفاجأة وحول الموقف إلى الأقل صعوبة.

ثانيًا-

ح	ج	م	ك
حركاتك عجيبة	جسدك والأدرينالين	مخيلتك كئيبة	كلامك متلعثم

لقد تحولت كل هذه العواطف السلبية إلى إيجابية.

ثالثًا - صراع الأفكار:

لقد علّمك إدارة هذا الصراع القاعدة الهامة الآتية:

أن تغــذي نفسك بمعلومات إيجابية هو أفضل طريقة للسيطرة على اضطراباتك عند الكلام أو الصمت.

رابعًا - باطن الإثم.

لأنها لغة لن يفهمها إلا الدعاة فقط فندعوك لأن تتعامل بجدية مع باطن الإثم

وأعود فأذكرك:

سرعة نجاحك تتوقف على عمق رغبتك في النجاح



الباب الثاني

أنت مثقف .. ولكن !!

- طالع
- انتقي
- رتب
- احفظ

(كن مثل النحلة تأكل طيبا .. وتخرج طيبا)

فاقد الشيء لا يعطيه

هل تستطيع أن تجمع بعض المعلومات حول موضوع "الخشوع في الصلاة" أو حـــول "التوبة النصوح" هل تستطيع أن تلقى كملة في الشباب حول "أهمية الوقت" أو" اتخاذ القرار" أو "الإبداع"؟

أراك تشـــعر أن حجـــم معرفتك لا يكاد يذكر أمام ذلك الكم الهائل من المعلومات التي تتدفق في عصر المعلومات

هل تعلم أن أهم ما يميز الحاسب الآلي هو ســـرعة استرجاع المعلومات؟ وأن سبب هذه الخدمـــة الجيدة الذي يقدمها؛ هو حسن تنظيم وتنسيق هذه المعلومات في برامجه؟

يقول الشيخ يوسف القرضاوى:

(من لم يكن عنده علم ولا ثقافة كيف يعطي غيره؟ وفاقد الشيء لا يعطيه ومن لا يملك النصاب لا يزكي)[1]

الثقافة الإسلامية:

والتركيز على الثقافة الإسلامية ينبع من مقارنتها بالثقافات الأخرى حيث لا يعـــرف الخير إلا من عرف عكسه، وكل ثقافة لها خصائصها المميزة النابعة مـــن المنهج التربوي الذي قامت عليه. والنهج التي تركز عليه الثقافة الإسلامية هو الإيمان بالله واليوم الآخر، ومرجعية كل ما جاء عن الله.

---

(١) ثقافة الداعية

وهـــناك خلاف واسع في تقدير الخير والشر بين الكافر الذي يقول الله عنه ﴿وقَــالُوا مَا هِيَ إلاَّ حَيَاتُنَا الدُّنْيَا نَمُوتُ ونَحْيَا ومَا يُهْلِكُنَا إلاَّ الدَّهْرُ ومَا لَهُم بِذَلِكَ مِنْ عِلْمٍ إنْ هُمْ إلاَّ يَظُنُّونَ﴾(الجاثية: ٢٤)

وبـــين المؤمـــن الذي يراقب في أعماله ثوابه - سبحانه - وعقابه في الدار الآخـــرة. فبيـــنما يـــرى الأول أن حرمان النفس ما تشتهيه -كل ما تشتهيه- ضـــرب من الحماقة ليس له ما يبرره، يرى المؤمنون أن الإدمان على الشهوات هو عين الحماقة وقصر النظر.

والمـــتدين يـــرى التفريط في العرض والعفاف شرًا، بينما يراه غيره حماقة ورجعيـــة وانغلاق، والمتدين يرى ضبط النفس فضيلة، بينما يراه المتفسلف شرًا يسبب الكبت الذي يورث في زعمه أمراض النفس.

والمســـلم يرى اللص أو القاتل مجرمًا تجب عقوبته والاقتصاص منه، والمتفرنج الذي يعقل بأذنيه ويقلد تقليد القرود يراه مريضًا خليقًا بالعطف والعلاج النفسي.

والمـــتدين يـــرى صورة المرأة العارية قبيحة؛ لأنه يرى معها نفس عارضها ودنس شهوته التي تخالط طبيعته، وقد يراها غير المتدين جميلة؛ لأنه لا يرى إلا مفاتنها ولأنها تخاطب شهواته وحواسه وحدها، ولا تخاطب ضميره وخلقه)[1]

هـــذه خصـــائص النظرة الإسلامية القائمة على الإيمان والنظرة الأخرى القائمـــة على غير ذلك: إنها النظافة والطهارة، ومنهما انبثق الزاد الثقافي الذي نريد أن يبدأ أي متحدث جماهيري بالتزود به.

(١) حصوننا مهددة من الداخل، دكتور محمد حسين

فماذا تحتاج لتبدأ أولى خطواتك على طريق الثقافة؟

١- أن تطالع. ٢- أن تنتقي.

٣- أن ترتب. ٤- أن تحفظ.

أولاً: ماذا تطالع؟

بجانب قراءتك ومطالعتك المعتادة

أنت تحتاج إلى قراءة [كتب عن الكتب]

فمعرفتك **لمصادر المعلومات** وكيفية الحصول على المعلومات المطلوبة منها باب واسع لزيادة ثقافتك.

الكتاب المفتوح :

أذكر أنه ونحن في السنة النهائية في كلية الصيدلة كان لدينا امتحان مسلي جداً؛ وعندما علمنا به كان موضع مداعبات كثير من الزملاء، وكان اسم الامتحان "**الكتاب المفتوح**" (**Open book**)، ولما دخلنا الامتحان عرفنا أن الأمر جد، فليس الموضوع وجود الكتاب مفتوحًا أمامك، وليس الامتحان هو كتابة المعلومة الصحيحة، ولكن الأمر متعلقًا بكيفية استخراج تلك المعلومات من الكتب.

ومن أمثلة تلك الكتب التي تتحدث عن الكتب في مجال الثقافة الإسلامية الواسع:

١- ثقافة الداعية، للدكتور / يوسف القرضاوي

٢- جند الله ثقافة، للشيخ / سعيد حوي [1]

وهناك كتب كثيرة تحت عناوين كتب **علمتني** أو **مكتبتي**، تعطيك ملخصات جيدة عن كثير من الكتب الكبيرة.

افتح الآن كتاب مثل "ثقافة الداعية" مثلاً وتعرف على فهرسه واختر موضوعاً من موضوعاته لترى مدى الفائدة التي ستنالها من مثل هذا الكتاب.

ستجد أن أهم مميزات هذه المجموعة من الكتب:

١- أنها تحدد لك بعض الموضوعات الهامة.

٢- تحدد لك كتبا حول هذه الموضوعات.

٣- تبين لك منهجا تسير عليه عند إعداد موضوعك.

هذا في المجال الديني ولكن لا بد أن يكون للخطيب ثقافة عامة تتوفر في كتب الموسوعات الصغيرة أو سلاسل الأعلام وغيرها.

(١) ومن أمثلة هذه الكتب أيضًا: ١- أصول التخريج ومعرفة الأسانيد، محمود الطحان
٢- مقدمة في التفسير الموضوعي للقرآن، د. عبد الستار فتح الله
٣- الكتب الصحاح الستة، أبو شهبة
٤- مكتبة الأسرة المسلمة

ثانيا: ماذا تنتقي؟

إن النحـــلة تمـــتص مـــليوناً من الزهور من أجل أن تعطينا مائة جرام من العسل!

ثم هي تختار هذه المليون من بين أطيب الزهور، فلا تقع إلا على الطيب من الزهر، الزكي منه، ولا تمتص أبداً زهراً ساماً، ولا كريهاً !

"قـــال رســـول الله ﷺ "وَالَّذِي نَفْسُ مُحَمَّدٍ بِيَدِهِ إِنَّ مَثَلَ الْمُؤْمِنِ لَكَمَثَلِ النَّحْلَةِ أَكَلَتْ طَيِّبًا وَوَضَعَتْ طَيِّبًا" [1]

وتعظم مسئولية المتحدث في الجماهير حيث أنه يجب أن يتمثل هذا الدور، ليسرح في بطون الكتب، ومشاهد الطبيعة، يقرأ، ويتفكر، في صحبة إحساس صادق بما يقرأ ويسمع، ليخرج للناس شراباً طهورا،﴿فِيهِ شِفَاءٌ لِّلنَّاسِ﴾(النحل: ٦٩) [2]

وحتى تجيد الانتقاء لا تترك تلك الدرر التي تلقاها متناثرة في طيات الكتب أو في الدوريـــات مثل الجرائد اليومية والمجلات، بل اجمعها واقتنيها، واجعل لها عنواناً.

١- انتق من القرآن المحكم القطعي الدلالة.

وكـــم مـــن خاطـــرة مرت عليك أو قالها غيرك ولكنها عندما لم تسجل فقدت!!

---

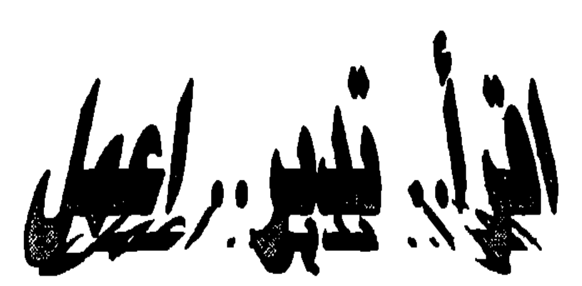
(١) رواه أحمد : ح(٨٦٣٣)

(٢) الخطابة في موكب الدعوة

وكم من مرة قرأت آيات فوجدت لها وقع آخر غير المرات السابقة، وأظن أن عمـــر بن الخطاب ــ رضي الله عنه ــ كان قد سمع ﴿وَالطُّورِ (١) وَكِتَابٍ مَّسْــطُورٍ (٢) فِـــي رَقٍّ مَّنشُـــورٍ (٣) وَالْبَيْتِ الْمَعْمُورِ (٤) وَالسَّقْفِ الْمَرْفُوعِ (٥) وَالْبَحْرِ الْمَسْجُورِ (٦) إِنَّ عَذَابَ رَبِّكَ لَوَاقِعٌ (٧) مَا لَهُ مِن دَافِعٍ﴾ (الطور: ١-٨).

سمعهـــا مرات عديدة فلماذا غشي عليه تلك المرة بالذات؟ وستمر عليك آيـــات تشعر فيها شعور عمر تلك المرة فلتسجلها ولتسجل انطباعك ناحيتها أيضا تلك المرة، ولتضع لها عنوانا مناسباً.

إن للمـــتحدث في الجماهير مع القرآن لشأن، فلا بد لكي يكون مؤثراً أن يحسن صحبة القرآن، ويكون شعاره:



و عـــليه أن يســـتنبط من القرآن القواعد التي تدير الحياة.. فالقرآن منهج الحياة الطيبة دستور المجتمع الصالح.

ينادي مالك بين دينار خطباء الأمة يقول:

"ما زرع القرآن في قلوبكم يا أهل القرآن؟"

إن القـــرآن ربيع المؤمن كما أن الغيث ربيع الأرض، وإذا كان الغيث يترل من السماء مدراراً، ليخرج جنات وحب الحصيد، فإن القرآن له نفس الأثر في دنيا الروح.

وبالـــتالي فـــإن المتحدث المدعم بالقرآن يقع كلامه في مواقع الإنبات عند المستمعين، فيشيع في أرجائها النماء والازدهار.

ولـــن يصل هذا المتحدث إلى هذا المستوى لمجرد أنه حفظ القرآن أو زين خطبـــته ببعض آياته، فإن القرآن الكريم لا يعطي سره لهؤلاء الذين يحفظون ولا يفهمون، وإذا فهموا لا يستنبطون، وإذا فعلوا كل ذلك فإنهم لا يجدون الإرادة الحاملة على التنفيذ العملي لأوامره.

وإنمـــا يعطي القرآن ثماره لهؤلاء الذين عاشوه في حياتهم؛ فربطوها بالفلك القرآني، فانعكست آثار الصحبة المباركة على أنفسهم خلقاً عظيماً يشع في كل اتجاه.[1]

يحكي شاعر الإسلام الهندي محمد إقبال يقول:

كنت أقرأ القرآن في مستهل حياتي، ويدخل عليَّ أبي فيسألني: ماذا تفعل يا محمد؟

فأجيب: أقرأ القرآن يا أبي!

وعلى مدى ثلاث سنوات يتكرر السؤال من أبي ويسمع نفس الجواب.

فقلت له ذات يوم:

يا أبي تسألني نفس السؤال وتسمع نفس الجواب! ثم لا تزال تسألني فماذا تريد؟

(١) الخطابة في موكب الدعوة

قال: يا محمد، اقرأ القرآن كأنما أنزل عليك!![1]

ولـلقرآن الكريم بركة تنعكس على حافظه علماً وبصراً بشئون الحياة، وإن جمال أسلوبه وبلاغة تركيبه لتترك آثارها حتماً على لسانه.

وإنك لتصادف مجموعة من الفلاحين في القرية يتحدثون فلا يصعب عليك اكتشاف حافظ القرآن منهم، بما يتميز به من طلاقة التعبير وطلاوته.

" وقــد تساءل الدكتور زكي مبارك في بعض مقالاته في مجلة الرسالة عن السر في بلاغة أسلوب مكرم عبيد! وركاكة مقالات سلامة موسى؟

فوضــح له أن السر يكمن في حفظ مكرم عبيد لآيات من القرآن الكريم، كــان لهــا أثــر في ارتفاعه إلى هذا المستوى من البلاغة وعداوة الثاني لروائع القرآن"[2]

٢- انتق من السنة "الصحيح"

ولا تــنس ذكر مصدره، ودرجة صحته، والعجيب في معناه ومبناه.

إن الارتــباط بمواطن الأسوة في حياة النبيﷺ وأفعاله، يجعل المتحدث دائم الاستشــهاد بأقواله ﷺ ودائم الالتزام بأفعاله، ولا بد للمتحدث في الجماهير أن يستعرض حياته ﷺ ويجليها للناس بما يكشف عن مواطن العظمة فيها.

(١) روائع إقبال، أبو الحسن الندوي.

(٢) نظرات قرآنية: د.محمد رجب بيومي.

يقول الدكتور محمود عمارة:

" كنت أستمع إلى بعض الأخوة من فوق المنبر فأحس برجال لا ينقصهم الإخلاص، ولا يفوتهم الإحاطة بكل شاردة وواردة تتصل بموضوع الخطبة.

إلا أنـــني في نفـــس الوقت أتحسس ملامح الناس، فلا أرى أثراً يذكر على قسمات وجوههم وفي نظرات عيونهم لهذه الخطبه.

وأروح أبحـــث عن سر هذه الظاهرة !ويهديني بحثي إلى أن الخطيب يسرد الأحـــاديث النـــبويه سرداً، ولا يغوص بالتالي في الأعماق الحافلة بكنوز المعاني والصور"(١)

إن كـــتاباً مثل **جامع العلوم والحكم** في شرح خمسين حديثاً من أحاديث الـــنبيﷺ ،مختلف تماماً عن أي كتاب آخر يجمع أحاديث النبي ﷺ؛ لقد تعامل ابن رجب في هذا الكتاب مع حديث النبي ﷺ كلمة كلمة، وفقرة فقرة ليجعل منه عناوين لبحوث عظيمة ومفيدة.

أي الغادين أنت؟!

لقـــد أجاد "الشيخ على القرني" عندما ألقى درساً جميلاً لمدة ساعة، يدور كلـــه حـــول حديث رسول الله ﷺ:"كُلُّ النَّاسِ يَغْدُو فَبَائِعٌ نَفْسَهُ فَمُعْتِقُهَا أَوْ مُوبِقُهَا"(٢)

فقد أخذ يستعرض القيم واحدة فواحدة: التوحيد، والصبر، وبر الوالدين،

(١) الخطابة في موكب الدعوة.

(٢) رواه الترمذي، ح(٣٥١٧)

والصــلاة، والصدقة، وآداب اللسان، وغيرها، يقف عند كل قيمة فيبين سمــات من يعتق نفسه مع هذه الصفة، ومن يوبقها، ثم يسأل في النهاية سؤالاً يكــرره بعد كل موضوع فيصبح كأنه القافية الشعرية لقصيدة جميلة، عندما ينطلق عند ذروة التأثير فيقول: **فأي الغادين أنت؟**[1]

آفة الخطباء

ومن أكبر آفات المتكلمين في الناس عند الاستشهاد بالقصص والأحاديث النبوية، عدم ضبط درجة الحديث. هل هو صحيح أوضعيف؟ أم موضوع مختلق لم يــرد في أي كتاب سنة معتمد؟ وكثيراً ما نجد على البيوت والمساجد، وعلى المكـــاتب في المصالح الحكومية، وغيرها، أوراق فيها: " قال رسول الله ﷺ" ثم كلام لا يستقيم مع كلام النبوة إذا قيس به ؟!

يقــول ابــن خــلدون في مقدمته عن سبب شيوع القصص غير الثابت وانتشارها أن:

" الــتحقيق قليل، وطرقُ التنقيح في الغالب كليل، والوهم نَسَبٌ للأخبار وخليل، والتقليد عريق في الآدميين وسليل "

رُوِيَ وزعموا!!

ويحــاول الــبعض أن يخرج من هذا المأذق بأن يقول: رُوِيَ أو زعموا.. وتعالوا نسأل النبي ﷺ عن رأيه في "زعموا" قَالَ أَبُو مَسْعُودٍ لأَبِي عَبْدِ اللَّهِ أَوْ

(١) عن شريط مسجل بعنوان "أي الغادين أنت ؟" للشيخ علي القرني

قَالَ أَبُو عَبْد اللّه لأبي مَسْعُود مَا سَمعْتَ رَسُولَ اللّه ﷺ يَقُولُ فِي زَعَمُوا ؟ قَالَ سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ يَقُولُ: بِئْسَ مَطِيَّةُ الرَّجُلِ زعموا [1]

فلا بد أن تتأكد عند روايه حديث منسوب إلى رسول الله ﷺ من درجة



صحته، أو على الأقل تبين الكتاب الذي ذكر هذا الحديث، ومن أهم المؤهلات التي لابد أن يتحلى بها المتحدث في الناس وخاصة ذلك الذي يستخدم حديث رسول الله ﷺ كشاهد في خطبته، أن يحصل على دراسة ولو مختصرة في **علم مصطلح الحديث**، ويكفى في ذلك كحد أدنى قراءة مذكرة صغيرة كتبت حديثاً حول هذا الموضوع، بجانب قراءة كتاب حول **"السنة الأصل الثاني من أصول التشريع"** مثل كتاب "السنة ومكانتها في الإسلام للشيخ مصطفي السباعي" أو كتاب "كيف تتعامل مع السنة للشيخ يوسف القرضاوي".

ومن أطرف ما ورد في ذلك أنه "ذكر أحد الخطباء قصة طويلة أقام عليها حديثه كله، ثم أراد أن يسندها ويفصح عن مرجعها! فختم كلامه عليها بقوله: أخرجها الإمام ابن الجوزي في الموضوعات!!!

٣- ومن كلام السلف الصالح نختار ما صح عقيدة، وتنزه عن الخلاف، وبدت حكمته، وصحت نسبته.

٤- ومن كلام علماء العصر نختار ما شخص المرض، وحدد العلاج، وتدفقت مشاعره

(١) أبو عبد الله هذا هو حذيفة، رواه أبو داود (٤٩٧٢)

٥- ومن الشعر لحكمة

وليس أدل على أهمية الشعر في نصر العقائد وترويجها، إلا بيان دوره في إسعاف أهل البدع وترويجها لدى العوام، وذلك مضادة لمساعي ابن تيمية وتلامذته عندما انبروا لتفنيدها ودمغها بحجج السنة الغراء.

"ولا ريب أن منطق ابن تيمية القوي أثر أثره، ولكن جفاف المنطق لا يقوى على مقاومة نضرة الشعر وفتنته" كما يقول شاعر الإسلام محمد إقبال[(١)]

وهو كما قال، فإن الذي قلل من سريان كلام ابن تيمية في أوساط العامة، هو ما كان عليه أئمة الضلال الداعين إلى البدع من روعة البيان، ورقة الشعر، وتمكنهم فيه، حتى سحروا قلوب الناس بشعرهم من حيث لا يشعرون، ولم يتهيأ لابن تيمية شاعر مبدع يسانده.

كتيبة الشعراء

ولقد كان لرسول الله ﷺ ثلاثة رجال يشكلون كتيبة الشعراء عنده هم عبدالله بن رواحة، وكعب بن مالك، وحسان بن ثابت - رضي الله عنهم - وكان ﷺ يأمرهم فيقول: اهْجُوا قُرَيْشًا فَإِنَّهُ أَشَدُّ عَلَيْهَا مِنْ رَشْقٍ بِالنَّبْلِ" [(٢)]

ولقد احتكر لواء الشعر في عصرنا هذا الكثيرون من الذين قال فيهم الله تعالى: ﴿وَالشُّعَرَاءُ يَتَّبِعُهُمُ الغَاوُونَ (٢٢٤) أَلَمْ تَرَ أَنَّهُمْ فِي كُلِّ وَادٍ يَهِيمُونَ﴾ (الشعراء:٢٢٤،٢٢٥)

فلا بد للمتحدث من الاختيار الجيد من وضع كل بيت في موضعه.

---

(١) كتاب محمد إقبال، لعبد الوهاب عزام: ص ٥٢

(٢) رواه مسلم، ح (٢٤٩٠)

"إن كثيراً من الأبيات الشعرية ذات المضمون الجاد يحتكرها مغنون ومغنيات، ولها في القلوب رنين، فلماذا لا نستغل هذه الأبيات التي يحفظها الناس غناءً، ونحن نوجه إليهم حديث الجماهير.

فالأبيات ملك للغة وليست ملكاً للفسق يتملك بها الغرائز!"(١)

ما رأيك في هذه الأبيات:

إذا الإيمان ضاع فلا أمان   ولا دنيا لمن لم يُحْيِّ دينَ
ومن رضى الحياة بغير دين   فقد جعل الفناء لها قرينَ

أليس هذا شعر محمد إقبال فهل يقلل من شأنه غناء مغنية له؟!

أَوَلَمَ نضرب لشوقي حين يقول:

وُلد الهدى فالكائنات ضياءُ   وفم الزمان تبسمًا وثناءُ
والروح والملأ الملائكة حوله   للدين والدنيا به بشراءُ
والعرش يزهو والحظيرة تزدهى   والمنتهى والسدرة العصماء

ألم يشحذ عزمنا قول إبراهيم ناجي:

شباب إذا نامت عيون فإننا   بكرنا بكور الطير نستقبل الفجرا
شباب نزلنا حومة المجد كلنا   ومن يغتدي للنصر ينتزع النصرا

وكلها قصائد مُغنَّاه يحفظها الناس ويعرف ملامحها فلماذا لا نخرجها من الملهى لننطهرها على المنابر؟

(١) الخطابة في موكب الدعوة

بعث زياداً بولده إلى معاوية فكاشفه عن فنون من العلم، فوجده عالماً بكل ما سأله عنه، ثم استنشده الشعر فقال: لم أرو منه شيئا.

فكــتب معاوية إلى زياد: ما منعك أن ترويه الشعر؟ **فوالله إن كان العاق ليرويــه فيــبر، وإن كــان البخيل ليرويه فيسخو، وإن كان الجبان ليرويه فيقاتل.**[١]

يقول الرافعي:

"وإنما الوزن من الكلام كزيادة اللحن على الصوت، يراد منه إضافة صناعة من طرب النفس، إلى صناعة من طرب الفكر"[٢]

وقد سُئل الإمام أحمد:

يا أبا عبدالله: هذه القصائد الرقاق التي في ذكر الجنة والنار، أي شيء تقول فيها؟

فقال: مثل أي شيء؟

قال السائل: يقولون:

إذا مــــا قـــال لي ربي   أمـــا استحييت تعصيني؟
وتخفـــي الذنب من خلقي   وبالعصـــيان تـــأتيني؟

فقال: أعدها عليَّ

قـــال:فـــأعدت عليه، فقام فدخل بيته ورد الباب فسمعت نحيبه من داخل

---

(١) ثقافة الداعية.

(٢) وحي القلم

البيت وهو يردد: إذا ما قال لي ربي أما استحييت تعصيني[1]

أراد الكـــاتب الهندي المغمور سليمان رشدي أن يعلو نجمه، فأخذ يكيل السب لنبي الإسلام محمد ﷺ وأمهات المؤمنين.

وهكـــذا الذبـــاب! يطن عند أنوف العظماء فلا يحتاج لأكثر من تحريك أصابعهم لينذوي، ولكنه نجح فيما يريد في زمن كثر فيه الذباب، فأصبح أشهر أهل الأرض، وجندت قوى الغرب الحاقد جنودها لحمايته، بعد أن أفتى البعض بحـــل دمـــه، ودعـــوا إلى أن يـــتقدم غيور ليقتله، وانشغل الرأي العام العالمي بالقضـــية، وكتب فيها الكثيرون، وانشغل بها الخطباء، ولا أذكر من الكثير من التحليلات والتعليقات والردود التي قرأتها حول هذا الموضوع إلا قصيدة كتبها الشاعر فاروق جويدة يقول فيها:

في زمن الردة والطغيـــان اكتب ما شئت يا سلمان

اكتب ما شئت ولا تخجل فالكفر مباح يا ســـلمان

ولقد استغل الشيخ محمد حسان هذه الكلمات القوية المفعمة بالحماس في أحـــد خطبه، حيث ردد القصيدة بصوت ملئ بالإحساس والقوة، وانطلق مع أبياتهـــا حـــتى وصل إلى نهايتها، وأخذ يردد كلمة "ويبقى الله" "ويبقى الله" في انفعال شديد، فانفجر المسجد ببكاء الحاضرين وأشعلت الكلمات فتيل الإيمان في القلوب، ليعود اليقين بعظمة دينهم ومكانة نبيهم ﷺ إلي قلوبهم.[2]

---

(١) تلبيس إبليس: لابن الجوزي.

(٢) لم تتوفر القصيدة معي ولكنها نشرت في جريدة الأهرام وأظن أن الشاعر كتبها في ديوان له أخير.

اللافتات والشيخ أحمد القطان

وقــد اشتهر شاعر شاب اسمه أحمد مطر بشعره السياسي، وإن كنا نأخذ عليه خروج أسلوبه كثيراً عن اللفظ السليم إلى الفحش أحياناً، إلا أنه له باقات جميــلة، يصدق عليها عنوانه الذي أطلقه على دواوينه "**لافتات**"، وقد استطاع الشــيخ أحمــد القطان أن يختار من تلك اللافتات ويضعها على جنبات خطبه ترفرف للسامعين، بل إنه أقام ندوة شعرية لإلقاء الكثير من لافتات أحمد مطر، مما قرب الشاعر من التيار الإسلامي الذي يحب أن يستمع إلى النظيف والقوي من الكلمات. (١)

ونجــد الشــاعر يكتب قصيدة رائعة، حول ذلك الاضطهاد الذي أوقعته فرنســا على فتاتين مسلمتين، لمنعهما من الدراسة بسبب أنهما يغطيان رأسيهما اتــباعاً لأوامر الله فكتب تحت عنوان "**الحسن أسفر بالحجاب**" قصيدة طويلة مشاركاً في هذه المعركة

ويحسن أن أسجل هنا بعض لافتات أحمد مطر المضيئة يقول:

لأنــني في زمــن الــزيف والعيــش بالمــزمار والــدف
كشفت صدري دفتراً وفوقه كتــبت هذا الشعر.. بالسيف

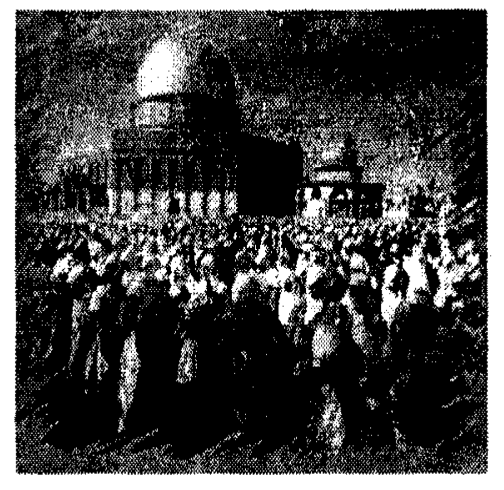
ويقول تحت عنوان " نبوءة "

اسمعوني قبل أن تفقدوني يا جماعة
لست كذاباً.. فما كان أبي حزباً ولا أمي إذاعة

(١) يوجد شريط مسجل لهذه الندوة وللشاعر ستة دواوين مطبوعة.

كل ما في الأمر أن العبد صلى مفرداً بالأمس في القدس.

ولكن الجماعة.. سيصلون جماعة!



وتحت عنوان "نكتة" يقول :

صار المذيع خارج الخريطة

وصوته.. ما زال يأتي هادراً:

نستنكر الدولة اللقيطة

وتحت عنوان "عائدون"

هرم الناس وكانوا يرضعون

عندما قال المغني: عائدون

يا فلسطين، وما زال المغني يتغنى.. وملايين اللحون

في فضاء الجرح تغني.. واليتامى من يتامى يولدون

يا فلسطين وأرباب النضال المدمنون

ساءهم ما يشهدون.. فمضوا يستنكرون

ويخوضون النضالات.. على هز القناني

وعلى هز البطون، عائدون.

ولقد عاد الأسى للمرة الألف..فلا عدنا.. ولا هم يحزنون!

ومن قصيدة "الأضحية" يقول أحمد مطر

ردوا الإنسان لأعماقي

وخذوا من أعماقي القِردا

اعطوني ذاتي.. كي أفني ذاتي

ردوا لي بعض الشخصية
كيف تفور النار بصدري.. وأنا أشكو البردا؟
كيف سيومض برق الثأر بروحى
ما دمتم تخشون الرعدا؟
كيف أغني.. وأنا مشنوق أتدلى
من تحت حبالي الصوتية؟
كي أفهم معنى الحرية
وأموت فداء الحرية
أعطوني بعض الحرية

ومن قصيدة "بين يدي القدس"يقول:

يا قدس يا سيدتي.. معذرة
فليس لي يدان
وليس لي أسلحة
وليس لي ميدان
كل الذي أملكه لسان
والنطق يا سيدتي أسعاره باهظة
والموت بالمجان

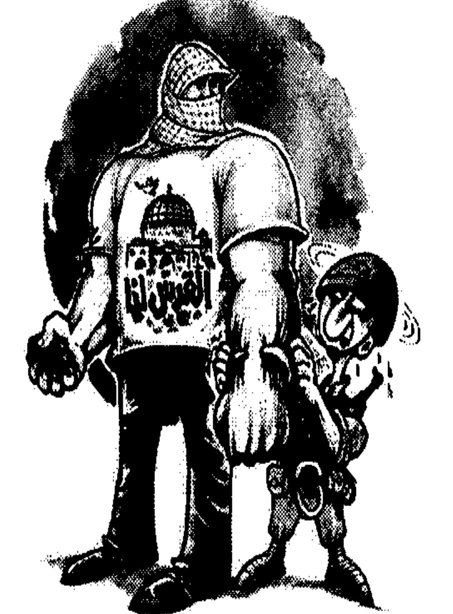
" في القدس قد نطق الحجر"

ورغـــم نـــبرة اليأس التي تملأ شعر أحمد مطر، إلا أن فيه من القوة ما يجعله يلمس واقع في حياتنا، يجب -حتى تكتمل قوتنا - أن نذكره أحياناً.

الفتية الأبابيل

إلا أن هـــناك من يشرق على ظلام اليأس فيحيله نهار، إنهم الفتيةُ الأبابيل الذيـــن فجروا الحجر قنابل في وجوه اليهود في فلسطين، فتفجرت ينابيع الشعر في قـــلوب الشعراء حتى ملأت أوديتنا، وشقت في الصخر أنهارا جديدة منهم **"خالد أبو العمرين"!!**

هـــل ينقص هذا البطل أن يقول مثلي فيه: لم يكن معروف من قبل؟ !هل يقلل من شأنه أن أقول: أنه ولد عملاقاً يدوي صوته كما دوى الحجر بين يدي الطفـــل الصغير، عندما ارتطم برأس اليهودي المذعور؟!



لقـــد أصبحت كلماته هي المقلاع الذي يـــلقي به الطفل الفلسطيني حجره فيصيب من اليهود مقتل! ومن منا لم يردد هذه الأبيات:

في القدس قد نطق الحجر
لا مؤتمر.. لا مؤتمر
أنا لا أريد سوى عمر.

وأظن أني أزيد من مساحة الألوان المبهرة والأضواء الجاذبة في كتابي هذا، عـــندما أسجل هنا قصيدة " خالد أبو العمرين" كاملة، فقد تروق لك فقرة أو أكثر لتبرق بين ثنايا خطبك في شهر رجب، حيث الإسراء والمعراج أو في شهر رمضـــان، حيث ذكرى المقدسات والنصر، أو في مؤتمر جامع لمناصرة القدس الجريح، وهل ننسى قضية المسلمين المحورية... القدس؟!

ســـوف يسرك أن تستمع إلى هذه القصيدة كاملة ولذلك فها هي ذا بين يديك .

في القدس قد نطق الحجر

(١) **شعر: خالد أبو العمرين**

مُرُّوا على صحراء قلبي يورق الأمل
تخضر تحت خطاكم الأرض وتشتعل
والخوف يرتحل
مرُّوا فأصغركم هو البطل
مرُّوا خطاكم تحتها الينبوع يكتمل
في موتنا نَصِلُ
والقدسُ يحميها طِفْل
والقدس أرضُ الأنبياء
والقدسُ حلمُ الشعراء
والقدس خبزٌ وقمر
في القدس قد نطق الحجر
لا مؤتمر لا مؤتمر
أنا لا أريد سوى عمر

****

(٢)

اضرب تحجرت القلوب وما لها إلا الحجر
اضرب فمن كفيك ينهمر المطر

في "خان يونس" في "بلاطة".. في الوادي والحضر

ولّي زمانُ الخوف.. أثمر في مساجدنا الشرر

في فتية "الأنفال" و"الشورى" و"لقمان" وحُفّاظ "الزُمَر"

من "احمد الياسين" تنطلق الأوامرُ والعبَر

في المسجد الأقصى وفي "العُمَرِّي" قد نطق الحجر.

شاهت وجوه بني النضير.. تدافعوا نحو الحفر

شاهت وجوه الانتهازيين.. وعباد البشر



اضرب .. لِغَزَّةِ وحدها بزغ القمر

اضرب لنابلس الأغاني والدرر

اضرب فلا استسلام بعد اليوم

لا .. لا مؤتمر

****

هذى طريق القدس من عظمي تمر

أنا الذي دمي يسيل صاخباً كما النهر

وتسكن الرعود في جبيني الأغر

أنا الذي تكسرت ضلوعه.. فبان تحت الجلد للعرب الزَهَر

أنا الذي تهدمت قريتنا.. فلاح من جهاتها الشرر

أنا الذي أحبه الحجر.

وأخوتي في البئر قذفوني وما تركوا أثر

يا أيها المرتد والسمسار والمحتال موعدكم سقر

في القدس قد نطق الحجر

لا مؤتمر .. لا مؤتمر

أنا لا أريد سوى عمر

أنا لا أريد سوى عمر

****

(٣)

الضابط المهزوم والدجال والطبال

والجاسوس والكذاب والسمسار

في جنح المساء يتداولون فصول مذبحة تدبج في الخفاء

هجموا على أجفان زيتوني.. ليقتطفوا زهور الشهداء

جاءوا كأبرهة سواد وجوههم يلد الغباء

هذا زمان قد قضى لن تسرقوا مني اللواء

ستظل رايات الصحابة في يميني كالضياء



للقدس طعم الشهداء

والقدس أرض الأنبياء

والقدس حلم الشهداء

والقدس خبزٌ وقمر

في القدس قد نطق الحجر

لا مؤتمر .. لا مؤتمر

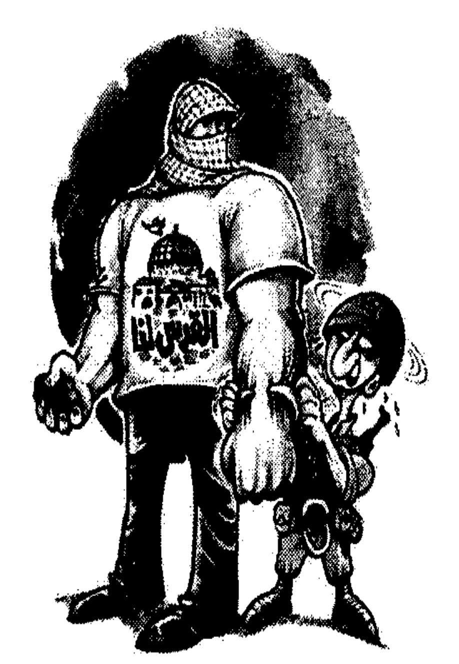
أنا لا أريد سوى عمر

أنا لا أريد سوى عمر

****

(٤)

لن تسرقوا دمنا ولا حلم السنابل
أطفالنا كبَّرُوا هدير هتافهم صوت الزلازل
الله اكبر في ضمير الشعب تسري فيقاتل
الله اكبر ينحني كل الطغاة وكل فرعون زائل
الله اكبر يهتف الأيتام والجوعى وهاتيك الثواكل
إسلامنا ملء القلوب نعود كالأسد الأوائل
هذى لحانا والمصاحف والفضائل
قد قيدوني بالسلاسل
وهم عيون للعدو على الحدود على السواحل
ومن كَفّى يُكْتَبُ التاريخ تبذره مشاعل
ولأن أحجاري تمزق ستر هاتيك القبائل
ولأن أحجاري تحطم رقعة الشطرنج ..تهزأ بالسلاسل
ولأن عظمي هشموه وشوهوا كل المفاصل
سأعيدها أسفار بابل
والقدس أرض الأنبياء
والقدس حلم الشعراء
والقدس خبزٌ وقمر
في القدس قد نطق الحجر



لا مؤتمر .. لا مؤتمر

أنا لا أريد سوى عمر

أنا لا أريد سوى عمر

****

(٥)

سقطت شعارات الفراعنة الصغار

واسوَدْ وجه العابثين من اليمين إلى اليسار

من لحية الشهداء يخرج أمتي -.. ضوء النهار

لمشايخ الأرض القرار

والقدس مجد وفخار

والقدس أرض الأنبياء

والقدس حلم الشعراء

والقدس خبزٌ وقمر

في القدس قد نطق الحجر

لا مؤتمر .. لا مؤتمر

أنا لا أريد سوى عمر

أنا لا أريد سوى عمر



****

(٦)

يا إخوتي في القدس في يافا وفي أرض النقب

لا تسمعوا صوت العرب.. لا تفهموا لغة العرب !

ركعوا فما بقيت رُكَب

لا تلقموا الطعم ولو كان ذهب

وحجارة السجيل عنوان الغضب
أو كلما ضاءت بأفقي نجمة'
جاءت لتطفئها جيوش أبي لهب
لك يا حبيب القلب روحي والعصب
ورمى بك الله العظيم بني قريظة والعرب
ورفعت رايات الجهاد وما تعبت من التعب



والقدس نارٌ ولهب
والقدس أرض الأنبياء
والقدس حلم الشعراء
والقدس خبزٌ وقمر
في القدس قد نطق الحجر
لا مؤتمر .. لا مؤتمر
أنا لا أريد سوى عمر
أنا لا أريد سوى عمر

****

(٧)
تجري الشموس على أصابع قاذف المقلاع.. تعطينا الحرية
وعلى جبين مخيمات المجد نكتب قادسية
وإذا قمدم مترلي تحت الجدار أرى الوصية
فتلكم أغلى قضية
مازال في صدري بقايا أخوية

أين الصواريخ؟ وأين القاذفات العربية؟

أين الندى والجود؟ أين الهاشمية؟

أين المدافع؟ والجحافل والجيوش الأموية؟

أين الفرات ؟ واين نيلك يا كنانتنا الأبية؟

بل أين هارون الرشيد يعيد أمجادي إليّه؟

أنا لا أريد مسيرةً إني أريد البندقية

يا أمة الإسلام أريد البندقية

والقدس يا خجلي ضحية

والقدس أرض الأنبياء

والقدس حلم الشعراء

والقدس خبزٌ وقمر

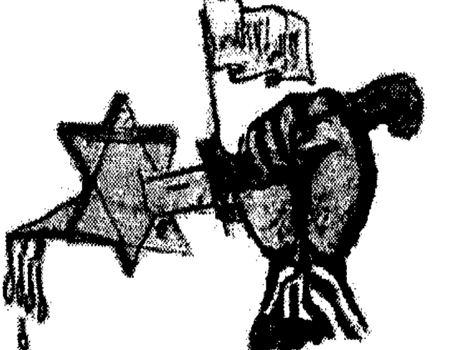
في القدس قد نطق الحجر

لا مؤتمر .. لا مؤتمر

أنا لا أريد سوى عمر

أنا لا أريد سوى عمر

***



(٨)

يا أيها الزعماء أعطوني سلاحا

يا أيها الزعماء نصر الله لاحا

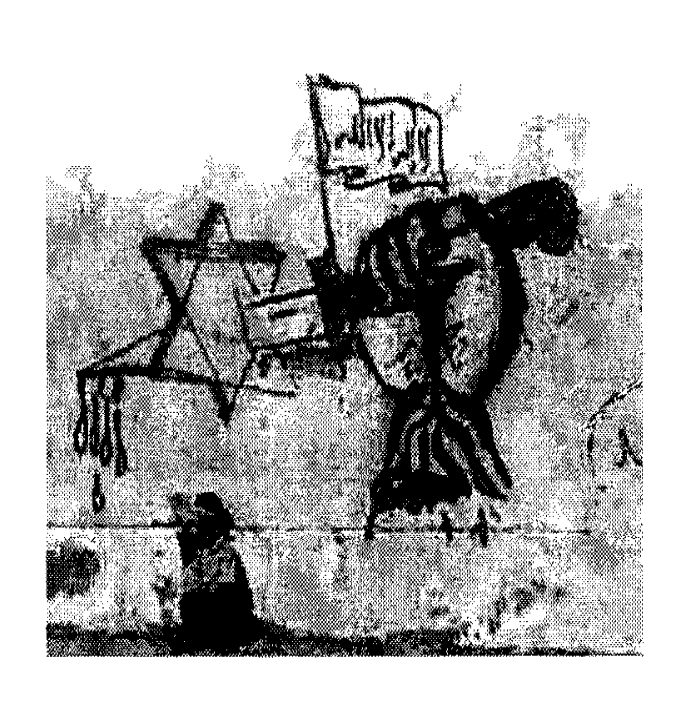
يا أيها الزعماء أثخنتم جراحا

يا أيها الزعماء أعطوني صلاحا

وصلاح مطعون من الظهر

وصلاح في دوامةِ الأَسْر

وصلاح باعوه لمؤتمر



والقدس كالبحر

تأتي مع الفجر

والقدس أرض الأنبياء

والقدس حلم الشعراء

والقدس خبزٌ وقمر

في القدس قد نطق الحجر

لا مؤتمر .. لا مؤتمر

أنا لا أريد سوى عمر

أنا لا أريد سوى عمر

****

(٩)

هل أنتم عرب..؟ تحميكم الخطب.. وحروبكم هرب

سبعون عاما كلها كذب

سجن ومذبحة ولا حرب

ذبحوا النساء وأنتم الخُشُب

هدموا البيوت وليلكم طرب

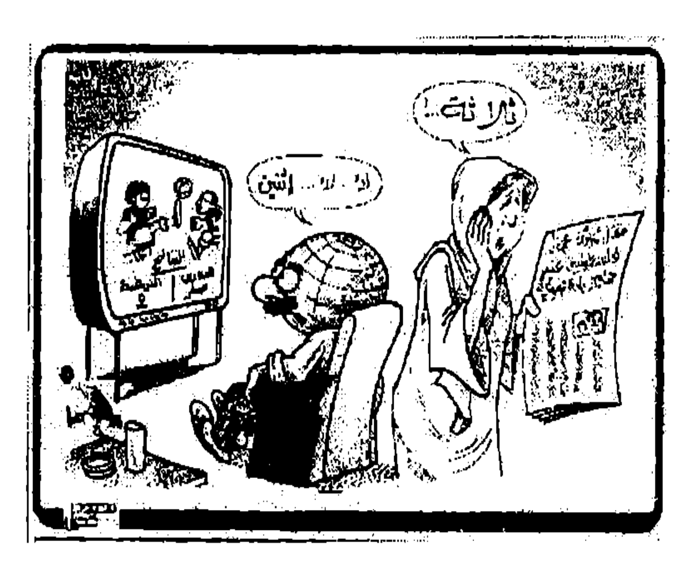
هل أنتم عرب..؟ "الصُوْرُ" ينفخُ والبِلى قامت.. وما قامت لكم تُرَب

والقدس قُبَّرَةٌ.. قد هدَّها التعب

والقدس أغنية.. في صدرها عَتَب

والقدس خبزٌ وقمر

في القدس قد نطق الحجر



يا مسلما يا صائما يا قائما

اضرب فديتك راجما

اضرب يهود فلا لن تهزما

هذى ذراعي فاتخذها قنبلة

هذى ذرارينا كعمق الزلزلة

هذى بدايتنا وهذى البسملة

يا قدس أنت المقصلة

من أول الدنيا وأنت لنا الضياء

يا قدس أنت الكبرياء

والقدس حلم الشعراء

والقدس حب الشهداء

والقدس للدنيا القمر

في القدس قد نطق الحجر

لا مؤتمر .. لا مؤتمر

أنا لا أريد سوى عمر

أنا لا أريد سوى عمر

أنا لا أريد سوى عمر

جفف دموعك المرفرفة يا أخي، فلم أقصد أبداً إستجاشة عاطفتك، ولكن قصدت أن أستميلك إلى أهمية الشعر كأداة من أدوات الخطيب المؤثر، ولذلك أحب أن أزيدك من روائعه

شموخ في زمن الانكسار

هـذا شاعر آخر من السعودية هو الشاعر: عبد الرحمن صالح العشماوي، يتميز شعره بأنه ينبض من قلب الأمة ويستشعر أحزانها وأفراحها، ويدرك أمراضها ويعمل على وضع الترياق للعلاج، له عدة دواوين نختار منهما هاتين المقطوعتين من ديوانه " شموخ في زمن الانكسار".. يقول:

تمـوت المـبادئ في مهدهـا ويـبقى لـنا المـبدأ الخـالدُ
مـراكب أهـلِ الهوى أُتْخِمَتْ نُـزولاً ومركبـنا صـاعدُ
سـوانـا يـلـوذ بعـرَّافَةٍ وأسـطورةٍ أصـلها فاسـدُ
نسـير، ونسـمع من حولنـا نـباحاً ويَرمِقُـنَا حاسـدُ
يحدثـنا الـليل عـن نفسـه وفيـه عـلى نفسـه شـاهدُ
إذا عـدد الـناس أربـابـهم فـنحن لـنا ربـنا الواحـدُ

****

ويقول:

ووقفت حين رأيت طفلاً شامخاً قاماتُـنا مـن حـوله تتقـزمُ
طفـلٌ صغير غير أن شموخـه أوحـى إلـيَّ بأنه لا يَهْـرمُ
طفـل صغير والمدافع حـوله مـبهورة والغاصـبون تـبرموا
فـي كفه حجر، وتحت حذائـه حجـر ووجـه عدوه متـورمُ
من أنت يا هذا؟ أعدت تساؤلي والطفـل يرمقني ولا يتـكلمُ

مـــن أنت يا هذا؟ ودحرج نظرة نحـــوي لهـــا معـــنى وراح يتمتم

أنا من ربوع القدس طفل فارس أنـــا مؤمـــن بمبادئي أنا مســـلم

لغـــة البطولة من خصائص أمتي عـــنا رواهـــا الآخرون وترجموا

أما ابراهيم عزت

فالكل ينقل، والكل يقتبس، إلا هو! فإنه يقول الشعر بنفسه، ويتغنى به في خطبة، فيخرج فراشات محلقة كأنها خرجت من شرانقها تواً!! ألم تسمعوه يوماً يحلق:

الله أكـــبر بســـم الله مجـــريها الله أكـــبر بالـــتقوى سنرســـيها

الله أكـــبر قولوهـــا بـــلا وجل وزيـــنوا القلب من مغزى معانيها

ثم يرتفع، حتى يراه الجميع كأنه منذر الأمة جميعاً فيقول:

مـــاذا نقـــول لربي حين يسألنا عـــن الشـــريعة ضـــيعنا معانيها

ومـــن يجيب الرسول إذا قال لنا ضـــيعتوا ســـنتي والله محييهـــا

إن لم نـــردها لديـــن الله عاصفة سيضيع العرض بعد الأرض نعطيها[1]

إنهـــا نبضـــات قلبه لم يقتبسها من أحد، فهو قائلها، وأراك تريد المزيد.. استمع إليه الآن :

---

(١) عن شريط تسجيل لأحد خطبه وله رحمه الله ديوان شعر بعنوان الله أكبر.. وجاري إعداد دراسة عنه.

في روضة الحبيب ﷺ

شعر: إبراهيم عزت

أنوار الروضة تغشى العين ... وتسكب في قلبي سرا
وكأن الجنة قد فُتِحَت ... فإذا الأنفاس بدت عطرا
والروح تحلق طائرةً ... فالليل هنا يغدو فجرا
الجنةُ غيبٌ نشهده ... والقلب يمد لنا بصرا
يا خير الأرض لكي البشرى ... أمجادك لم تُبْقِ فخرا
فهنا آثار معلمنا ... كم صعد المنبر كم مرَّ
وهنا قد سار وقد صلى ... وهنا قد سجد وقد نظرَ
كما رتل آيات القرآن ... وأهدى من فمه عبرا
ما زال الصوت يعلمنا ... والروضة قد حفظت أثرا
وثمار الهدى بها تزكو ... ما أحلى الدوحة والثمر
ويحن القلب حنين الجذع ... أبان الحب وما ستر
ورسول الله يسكنه ... ما احتمل الجذع وما صبر
قد سعد الجذع بضمته ... واحتمل البعد إذا قدر
يا روضة أيقظت الأشواق ... فأضحت في فمنا ذكرا

فـبكل مكـان فيـك هـوى يبعـثه الحـب إذا أسـرى
كـم عـين فيـك بكت شوقاً وقـلوب قـد هـتكت سـترا
وهـنا الأحباب مواكبهم تتتابع أمواجـاً تـتـرا
قـد جـدوا السـير وما وهنوا مـن سـفر طـال ومـا قصر
فالحـزن هـنا يغـدو فـرحاً والسـقم بأعـتابك أُسِـرَ
والـلحظة في تـلك الروضات تسـاوي عمـرًا بـل دهـراً

ويتراقص اللحن عند اللقاء فينشد -رحمه الله -:

أسـفر الفجـرُ ولاحـت مـن ثـناياه البشـائر
وأتيـنا يـا حـبيبي وجـناح الشـوق طائـر
مـا ركبـناها مطايـا بـل قـلوب ومشـاعر
كـلما أطـرب حـادٍ جـد في السـير المهاجـر

٦- والحكمــة ضالة المؤمن، فكلام غير المسلمبن مباح نقله، بشرط عدم مصادمته قواعد ديننا.

٧- وقـد تجد في شرائط التسجيل خلاصة انتقاء غيرك، فلا تحرم نفسك منه، وراع تصحيحه وتخريجه، وقد قالوا:

"خـذ العـلم من أفواه الرجال فإنهم يكتبون أحسـن مـا يسمعون، ويحفظون أحسن ما يكتبون، ويقولون أحسن ما يحفظون"

حكمه

ولـدي مفكـرة صغيرة سميتها (حكمة)، سوف أعرض عليك أمثلة منها لترى بعض من أثمن مقتنياتي:-

١- من القرآن

تحـت عنوان حول الصلاة نقلت من كتاب [الصلاة ومقاصدها، للحكيم الترمذي]

لم نجد الصلاة في موضع من التنـزيل إلا مع ذكر إقامتها، يقول تعالى: ﴿ فَأَقِيمُوا الصَّلاةَ ﴾(الحج: ٧٨) ويقول تعالى: ﴿الَّذِينَ يُقِيمُونَ الصَّلاةَ ﴾ (لقمان: ٤)

فلما تحدث سبحانه - عن المنافقين قال ﴿فَوَيْلٌ لِّلْمُصَلِّينَ ﴾ (الماعون:٤)

فسـماهم "المصـلين" وسمى المؤمنين "المقيمين الصلاة"" وذلك لنعلم أن المصلين كثير والمقيمين الصلاة قليل كما قال عمر ـ رضي الله عنه ـ "الحاج قليل والركب كثير"

٢- من السنة

"عَـــنْ حَكِيمِ بْنِ مُعَاوِيَةَ عَنْ أَبِيهِ أَنَّ رَسُولَ اللَّهِﷺ قَالَ وَأَنْتُمْ تُوفُونَ سَبْعِينَ أُمَّةً أَنْتُمْ خَيْرُهَا وَأَكْرَمُهَا عَلَى اللَّهِ تَبَارَكَ وَتَعَالَى [١]

عـــن أَنَـــسُ بْنُ مَالِكٍ قَالَ لِي رَسُولُ اللَّهِﷺ يَا بُنَيَّ إِنْ قَدَرْتَ أَنْ تُصْبِحَ وَتُمْسِـــيَ لَيْـــسَ فِي قَلْبِكَ غِشٌّ لأَحَدٍ فَافْعَلْ ثُمَّ قَالَ لِي يَا بُنَيَّ وَذَلِكَ مِنْ سُنَّتِي وَمَنْ أَحْيَا سُنَّتِي فَقَدْ أَحَبَّنِي وَمَنْ أَحَبَّنِي كَانَ مَعِي فِي الْجَنَّةِ[٢]

٣- من كلام السلف

- الخوف من سوء الخاتمة، قصم ظهور المتقين (ابن القيم)

- الصـــلاة تبـــلغك نصف الطريق، والصوم يبلغك باب الملك، والصدقة تدخلك عليه (عمر ابن عبد العزيز)

- من لج قلبه بحب الدنيا، التاط قلبه بثلاثة:

هم لا يبرحه، وحرص لا يتركه، وأمل لا يدركه (علي ابن أبي طالب)

- احذر كل عمل يعمل به في السر، ويستحي منه في العلانية(علي ابن أبي طالب)

- إنما العلم الرخصة من ثقة، أما التشديد فيحسنه كل أحد (الثوري)

---

(١) مسند احمد

(٢) رواه الترمذي

- ومن كلام علماء العصر

* القــرآن لا يدركه حق إدراكه، من يعيش خالي البال من مكابدة الجهد والجهاد، لاستئناف حياة إسلامية حقيقية. (سيد قطب)

* المسلم الضعيف يحتج بقضاء الله وقدره؛ أما المسلم القوي فهو يعتقد أنه قضاء الله الذي لا يرد، وقدره الذي لا يغلب. (محمد إقبال)

إذا وجدت رجلا فظاً، مريضاً بالجدل، فاعلم أنه لم ينضج في معين العبادة (محمد الغزالى)

* يا ذباباً بالعنكبوت تغني، ليس للعنكبوت بيتاً يجير (عبد الرحمن بارود)

وتحت عنوان" بالحكمة" نقلت:

* لســنا طلاب طفرة، ولا دعاة ثورة، ولكن أساتذة دعوة، وحملة فكرة وموجهوا قلوب وأرواح (حسن البنا)

٥- ومن الشعر

يــرتجي الــناس أن يقــوم إماما نــاطق في الكتيــبة الخرســاء

(أبو العلاء)

يا رب إن عظمــت ذنوبي كثرة فقــد عــلمت بــأن عفوك أعظم

أدعــوك ربي كما أمرت تضرعاً فــإذا رددت يــدي فمن ذا يرحم

مــالي إليــك وســيلـة إلا الرجــا وجميل عفوك ثم أني مسلم

(أبو النواس)

ثالثاً: كيف ترتب

١ــ كيف تصنع أرشيفك الخاص؟

- ✍ أكتب في ورق صغير وقصاصات متفرقة ما تنتقيه.
- ✍ ليكـــن عـــندك مجموعة من المظروفات الكبيرة، مكتوب على كل واحد منها رأس موضوع كبير.
- ✍ ضع في المظروف ما يقابلك من قصاصات متعلقة بالموضوع.
- ✍ يمكنك تقسيم المظروف المنتفخ إلى موضوعات فرعية.
- ✍ مثال الصلاة: الخشوع في الصلاة، قيام الليل، فقه الصلاة
- ✍ اكتب في قصاصات متفرقة صغيرة الحجم ليسهل ترتيب المعلومات
- ✍ قد تكون المعلومة صفحة من كتاب في مكتبتك(اكتب رقمها واسم الكتاب)

٢ــ احـــرص على الاطلاع في مكتبتك الخاصة وترتيبها موضوعيا، وأن تكون فصولها واضحة لديك.

٣ــ اقتن كتب الفهارس وخاصة للمراجع والأمهات.

٤ــ حبذا لو قمت بعمل فهرس لبعض كتبك الهامة.

٥ــ هـــناك كـــتب (مختارات) قام أصحابها بالمهمة السابقة وطبعوها في الكتب، هى مفيدة وجيدة ولكن لا تغنيك عن أرشيفك الخاص.

٦ــ وهـــناك كـــتب في التحليل الموضوعي للقرآن وللسنة، اقتن منها فقد تسعفك في خطبة سريعة لا وقت لتحضيرها.

رابعاً- والحفظ:

يقول كارنيجي المؤلف الأمريكي في كتابه (فن الخطابة):

"إن جامعة الأزهر في القاهرة هي واحدة من أضخم الجامعات في العالم، إنها مؤسسة إسلامية يزيد عدد طلابها عن العشرين ألفا، يتطلب الالتحاق بها من الطالب أن يرتل القرآن غيبا، والقرآن هو بحجم الإنجيل (العهد الجديد) ومن المفروض أن تستغرق قراءته ثلاثة أيام"!!

ووضع كارينجي علامة تعجب واحدة، متعجبًا من قدرة شباب المسلمين على حفظ هذا القرآن، ووضعت أنا الثانية، متعجبا من الداعية الذي لا يحفظ من سور القرآن، وأقلها على ما أظن خمسة أجزاء، ثم من السنة وأقلها الأربعين النووية، مع مطالعة مستمرة في رياض الصالحين.

كيس الكتب

ونذكر قصة أبي حامد الغزالي مع قاطع الطريق، الذي سلب منه كل شئ إلا كيساً كبيراً، أبىَ الغزالي تسليمه فأصر اللص أن يسلبه، فقال الغزالي: إن فيه كل ما تعلمت من العلم لو سلبته مني لعدت جاهلاً، فتعجب اللص منه ولامه بشدة أنه لم يحفظه، وتعلم منه الغزالي أن يحفظ العلم ولا يكتفي بالكتاب، فاحرص على الحفظ من ثقافتك ليسهل عليك إعداد وحفظ خطبتك، وسوف نعرض في الباب الثاني وسائل وطرق الحفظ الجيد.

وهكذا أصبحت مصادر المعلومات واضحة أمامك كأول خطوة على طريق الثقافة.

وليكن لك مكتبتك الخاصة:

وإذا تجولـــت في كتاب (جند الله ثقافة) ستجد أنه لا بد أن يكون لديك بداية لمكتبة صغيرة تضم

١ــ تفسير القرآن الكريم لابن كثير

٢ــ في ظلال القرآن لسيد قطب

٣ــ رياض الصالحين من كلام سيد المرسلين للإمام النووي

٤ــ اللؤلؤ والمرجان فيما اتفق عليه الشيخان

٥ــ جامع العلوم والحكم في شرح خمسين حديثا من جوامع الكلم

٦ــ الرحيق المختوم في السيرة

٧ــ فقه السنة لسيد سابق

٨ــ المعجم المفهرس لألفاظ القرآن الكريم لأحمد فؤاد عبد الباقي

٩ــ تربية الأولاد في الإسلام لعبد الله ناصح علوان

١٠ــ مجموعة التوحيد ووجود الله للزندانى

١١ــ مختصر منهاج القاصدين

١٢ــ خلق المسلم للشيخ محمد الغزالي

١٣ــ إن كـــتابًا مـــثل "رجال حول الرسول" يعطيك ستين درساً حول ستين من أعظم رجال رأتهم الدنيا

١٤ــ إن كتابًا مثل "إحياء علوم الدين" أو مختصراته يملأ حديثك بالأمثلة التي تميزك بالابتكار والإبداع في العرض

١٥ــ أن كتابًا مثل "لطائف المعارف لابن رجب "يزودك بمعلومات وافيه حول كل شهر من شهور السنة الهجرية وما حدث فيها.

الثقافة العامة

ولا تنســي أن كثيرًا من المجالات العلمية والثقافية العامة، تفيد كمفردات داعمــة عــند إلقاء خطبتك أو محاضرتك أو درسك، فلا بد أن تكون لديك كتب حول:

١ــ أهم النظريات والأفكار والجماعات والمذاهب المنتشرة في أنحاء الدنيا قديما وحديثا

٢ــ بعض الأفكار العلمية الشيقة التي تفيد الإنسان

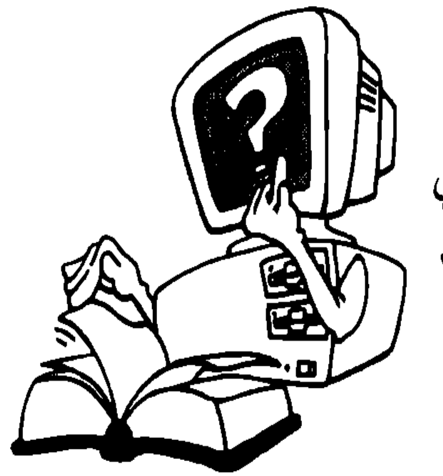
٣ــ معلومات عن جسم الإنسان ووظائف الأعضاء

٤ــ معلومات عن عالم الحيوان وعالم النبات

٥-معلومات عن النجوم والكواكب والفضاء حولنا

٦ــ معلومات عن الحضارات القديمة والحديثة وتفاعل هذه الحضارات

الكمبيوتر مصدر للمعلومات



هــل تتخيل أن تكون لديك مكتبة تحتوي عــلى ألــف كتاب تشغل حيزاً من الفراغ لا يتعدى كتاب من القطع الصغير؟!

اقرأ معي هذه القائمة:

١ـ اسطوانة القرآن الكريم.. تحتوى على أكثر من عشرة كتب للتفسير قديماً وحديثاً

٢ـ اسطوانة الحديث النبوي.. وتحتوى على أعظم كتب السنة النبوية وعلى رأسها الكتب الستة (البخاري ومسلم والترمذى والنسائي وأبو داود وابن ماجة) بجانب مسند الإمام أحمد وموطأ مالك

٣ـ اسطوانة الفقه الإسلامي.. تحتوى على أكثر كتب الفقه على المذاهب المختلفة مع مقارنات وترجيحات

٤ـ اسطوانات تحمل التراث المكتوب لكثير من علماء العصر والتراث الصوتي من خطب ودروس وغيرها وعلى رأسهم الشيخ يوسف القرضاوى والشيخ محمد الغزالي والشيخ عبد الحميد كشك والشيخ إبراهيم عزت وغيرهم..

٥ـ اسطوانات تحمل معلومات حول جسم الإنسان والإعجاز العلمي في القرآن

كل هذا الفيض العلمي، وأكثر، وفي موضوعات مختلفة، متواجد على الساحة لا يحتاج منك إلا الحركة والإطلاع، وأهم ما يميزه؛ الكم الهائل من المعلومات في أقل حيز، بجانب السرعة والدقة في استخراج المعلومة.

العلوم الإنسانية:

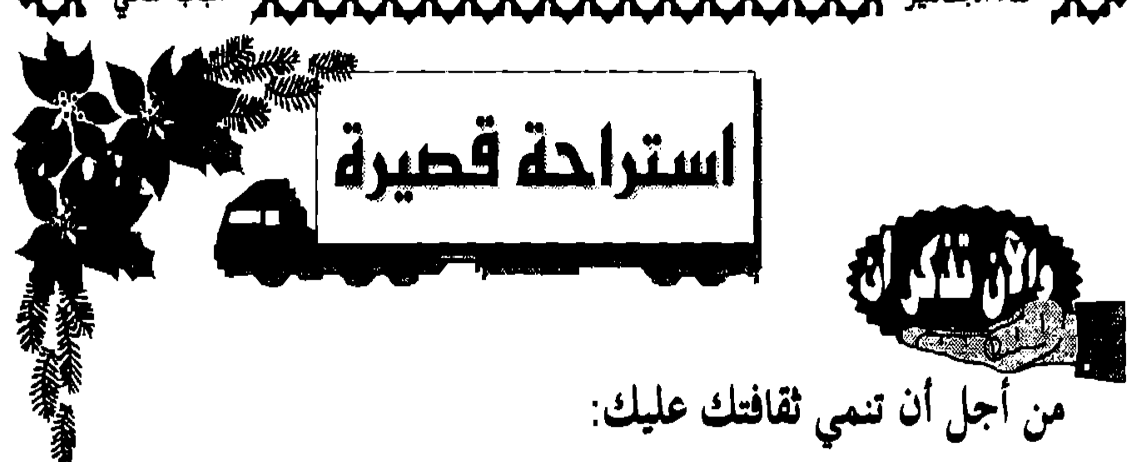
إن المتحدث في الجماهير يقوم بعملية قيادة للنفوس ليصل بها إلى الاقتناع، والتأثير، فلا بد له من معرفة هذه النفوس: [طبيعتها، أنواعها، احتياجاتها، دوافعها].

ومن خلال معرفة طبيعة النفوس، يعرف متى يتكلم؟ وكيف ومتى يسكت؟ ولماذا؟ ومتى يليق به أن يكون موجزاً ؟ومتى يطيل؟ ومتى يبالغ في التصوير؟ ومتى يعرض الحقائق مجردة؟

وهذا معناه أن يلم المتحدث في الجماهير بطرف من العلوم الإنسانية التي تعينه على امتلاك زمام الإنسان من الداخل.

ومن العلوم الإنسانية التي يجب أن يطالعها المتحدث الجماهيري: علم النفس، والاجتماع، والاقتصاد، وعلوم إدارة الأفراد، وفنون التعامل مع الآخرين. (١)

(١) في سلسلة (إدارة الذات) للمولف الكثير مما يفيد في هذا المجال.



من أجل أن تنمي ثقافتك عليك:

أن تطالـــــع

الكتب التي تتحدث عن الكتب حيث توسع مجال الاطلاع وتحدد منهج القراءة.

وأن تنتقـــــى

من قراءاتك ما تجعله ذخيرة لك من القرآن والسنة والشعر وأقوال الحكماء.

وأن تـــرتـــب

معلوماتك ترتيباً جيدا حيث يسهل عملية استرجاعها في أسرع وقت.

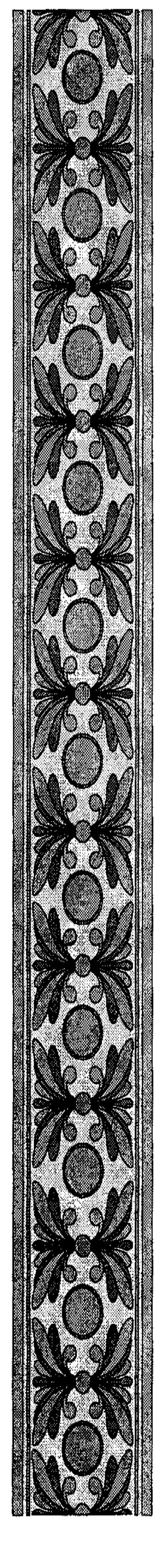
ثم تحفـــــظ

شئ من انتقاءك فيساعد ذلك على سرعة حفظ الخطبة وسهولة أدائها.

وأخيرا

لا بد أن تكون لك مكتبة صغيرة تضم كتاباً متوسطاً في مجالات متعددة: [العلمية والإنسانية والدينية].

ولا تحرم نفسك من المشاركة في ثورة المعلومات التي يقودها الكمبيوتر بوسائطه المتعددة:[صوتية ومرئية ومتحركة].



الباب الثالث

بالتدريب تكتسب الخبرات

الفصل الأول : قبل لقاء الجماهير

الفصل الثاني : أثناء الإعداد

(إذا أردت أن تتعلم السباحة فألق بنفسك في الماء)

أذكر أول مرة وقفت فيها على منبر في لقاء مع الجماهير في مسجد صغير بجوار منزلي، كنت قد اقتربت من عامي العشرين، وقد امتلأ قلبي بكم من القرآن قد حفظته يتجاوز نصفه، وصعدت على المنبر فرحًا بما لديَّ من القرآن وكنت أعشق القراءة في كتاب "في ظلال القرآن لسيد قطب" وقد طالعت فيه قبل هذا اللقاء حول تفسير سورة يس والصافات وص.

إنه فيض من المعلومات وجمال في الأسلوب، إنه **القرآن** عندما يفهمه من يبذل نفسه في سبيله.

وبدأت الحديث، وكأني سائق مبتدئ استهوته متعة القيادة، فلم يبالي بمن تناثروا على الطريق، وللأسف كان لا يعرف مكان الفرامل!! لقد تحدثت يومها حول تفسير الثلاث سور في لقاء واحد على المنبر.

كان الحل في إنهاء هذا الموقف أن قام من دعاني ووقف خلف الناس وأخذ يشير إلى ساعته بعصبية، لقد مر عليَّ حوالي ساعة وأنا أتكلم، كان لا بد أن أقف قبل الاصطدام.

عدت إلى بيتي بعد هذا الموقف، ولا أخفي عليكم كان قلبي يرقص، لقد صعدت على منبر وألقيت حديثًا في الجماهير، ولكن أطَلَّت عليَّ صفحات من كتاب(الخطابة) لـ ديل كارنيجي وعلى رأسها كتب كأنه يصرخ فيَّ:

تدرب... تدرب... تدرب!!

ولكن كيف أتدرب؟ وفى من أتدرب؟ وما مواقف التدريب التي لابد أن أمر عليها؟ ومن مدربي؟،

يعــرض علينــا الدكتور محمود عمارة في كتابه القيم "الخطابة في موكب الدعــوة"، تجربة أحد أساتذته في التدريب -الدكتور الأحمدي أبو النور- وهي تجربة أكثر من رائعة يقول:

في مســتهل حياتــنا كنت أنا وزميلي نجمع أعواد الحطب. وبقايا الأثاث القــديم في الــبيت أو الحقل ثم نتخيل ذلك أناسًا يجلسون بين أيدينا، وينصتون إلينا.

ويــتقدم أحدنا ليقوم فيهم خطيبًا، فإذا انتهي من خطبته أخذ الثاني مكانه في جد واهتمام.

لم نكن نعد موضوعًا، بل لم يكن هناك كلام يحسن السكوت عليه، وإنما هي محاولة نقول فيها كلامًا نصبه فوق رءوس جمهور لا وجود له إلا في خيالنا.

والمهم أن ننطلق، وليس مهمّ أن يكون لكلامنا معنى

و لم نشأ أن تبدأ المحاولة بين أهلينا في المسجد مثلاً، فرارًا من سخريات قد تطفئ شعلة الحماس في قلبينا.

وآثرنا أن نتعلم الكلام بعيدًا عنهم، حتى إذا تمرست النفوس بالتجربة واتتها قدرة على التعبير تقوى مع الأيام[1].

---

(١) الخطابة في موكب الدعوة، محمود عمارة.

كن شجاعًا حتى تجيد،

إلا أن "مــاكولاف" لــه رأي آخر، فهو يدعوك أن لا ترفض أي دعوة للإلقاء بين الجماهير، إذا كنت تريد أن تجيد الحديث الإقناعي ، فإذا قبلت كل الدعــوات لكــي تتحدث فإنك تلزم نفسك بالتدريب عن طريق الممارسة، وسوف تحصل على الثقة بالنفس.

وحــتى يــنجح الــتدريب لا بد أن تضع في نفسك مجموعة من الأفكار الإيجابية في هذه المرحلة التدريبية.

١ـــ أرحب بأي فرصة لأتحدث من فوق منصة.

٢ـــ أستمتع بوقوفي أمام الجماهير.

٣ـــ أشعر بالرضا عند نزولي، لقد أنجزت.

يقــول شكسبير على لسان قيصر: (إن الجبان يموت آلاف المرات، ولكن الشجاع لا يذوق الموت إلا مرة واحدة).

فدع الجبناء يموتون، وتقدم أنت بشجاعة لتمارس حتى تجيد.

ظهر في الهند في منتصف هذا القرن جماعة للدعوة إلى الإسلام، وانتشرت هــذه الجماعة ببركة إخلاص مؤسسها الشيخ محمد إلياس، وجهد أفرادها في جميع أنحاء الدنيا، حتى وصلت إلى مصر.

هــذه الجماعة تمر على الناس في أماكن تجمعها في جولة تتكون من بضعة أفراد، ويبدءون في الحديث معهم ودعوهم لحضور المسجد.

ذهبت إلى المسجد الذي دعونا إليه، وأنا المتحدث الجيد، فقد مرت أعوام على حادثة أول خطبة، وكنت أمني نفسي بمحدث براق يجذب هؤلاء القادمين من على المقاهي والطرقات، وبدأ المتكلمون واحدًا وراء الآخر هذا يقدم كلمة قصيرة وآخر يتلوها بحديث من كتاب، بدأت أتململ من كثرة الأخطاء وضعف الأداء؟!

ثم قام الشيخ إبراهيم عزت رحمة الله عليه- لقد مسح الرجل على كل ما عانيته ممن سبقوه.

بـــدأت الإشراقات تضيء في قلبي، ومن يومها أحببت هذا المتكلم الذي يصل إلى القلوب، ولاحظت بعد ذلك استمرار نفس الأسلوب ونفس المتلعثمين والغير مؤهلين!!

ذهـــبت إلى الشـــيخ، ومن خلال ابتسامته أخذ يستمع إليَّ وأنا أشكو له الخطـــر من هؤلاء الذين يخطئون كثيرًا، وليسوا على قدرة في الإلقاء، والرجل صامت، وصمته يزيد انفعالي حتى قلت له منفعلاً:

- هل هؤلاء يتدربون فينا؟

ابتسم الرجل وقال وكأنه ينهي الحديث:

- نعم.

ثم استدرك قائلاً:

- إن الأمـــة تحتاج لمن يحمل همَّ دينها، ولا يستطيع من يحمل الهم إلا أن ينفثه كلامًا.



- ثم استطرد قائلاً:

إن الله أمرنا أن ندعو الناس بكلام وعمل، فلا بد من وجود القادرين على مواجهــه الــناس والحديث معهم، ولن تتكون هذه الكتيبة إلا في التدريب، والتدريب لا يكون إلا بالممارسة، وهل سنجد خيرًا منك ومن هؤلاء الصالحين لنتدرب فيهم.

وبعـــد عشـــرة أعوام سمعت ماكولاف في كتابه" فن التحدث والإقناع"، يتحدث عن ضرورات حديث المؤثر الأربعة ومنها **الممارسة**.

يقول ماكولاف:

مـــا الفرق بين ثمن كتاب في الخطابة المؤثرة ويساوي حوالي عشرين جنيهًا وثمن حضور دورة لمدة ثلاثة أيام حول نفس الموضوع وتساوي حوالي ثلاثمائة جـــنيهًا؟ إن الفـــرق هـــو **الممارسة التي تعطيها الدورة التدريبية ولا يعطيها الكتاب**

الممارسة التلقائية

إن تكـــرار نفس الحركة الصحيحة أكثر من مرة سيكسب الذاكرة تلقائية في أدائها، فعندما يواجه متحدث قليل الخبرة الجمهور لا يدري ماذا يصنع بيده أو عيونه، أما المتحدث الممارس فيجد نفسه يركز على الكلمات، بينما تقوم بقية أعضاء جسده بدورها التي تدربت عليه بتلقائية.

الآن اســتعد لحديث جماهيري قريبا وتذكر وصايا كارنيجي الأربعة حيث كانت **الوصية الرابعة:**

تدرب... تدرب... تدرب!!

والتدريب يؤدي إلى الخبرة، والخبرة تأتي بالممارسة، وهي وصية ماكولاف، والشـيخ إبراهيم عزت، أما أنا فأعود وأقول لك **إذا أردت أن تتعلم السباحة فألق بنفسك في الماء.**

وإذا كـانت هذه أول مرة بالنسبة لك فلغيرك من الخطباء المؤثرين الذين يأخذون بلبك ويحوزون إعجابك أول مرة أيضًا، حيث تعثروا أيضًا، ولكن بعد الممارسة قدموا لك الكثير من الخبرة

فتعال نتعرف على خبرات السابقين في جميع مراحل الحديث المختلفة حيث سنتحدث في هذا الباب حول التدريب:

١ــ قبل لقاء الجماهير.

٢ــ وأثناء الإعداد.

وذلك في فصلين.

وسوف نصحبك في مباراة حقيقية عندما نحدثك حول التدريب.

٣ــ عند الأداء (على المنبر).

٤ــ وبعد اللقاء.

وذلك في الباب الرابع.




الفصل الأول
تدرب قبل لقاء الجماهير

كل ما تحدثنا عنه في البابين السابقين هو نوع من التدريب قبل لقاء الجماهير، ويتجدد هذا التدريب عند كل لقاء فلا تتجاهل التدريب الميداني.

في أحد بطولات كرة القدم العالمية سافر الفريق الضيف إلى البلد المضيف قبل الموعد بأيام على أن يتم تدريبه قبل المباراة، وعندما نزل الفريق إلى ملعب التدريب، حدثت أزمة كروية كبيرة كادت أن تلغي المباراة!! وبالنسبة لمثلي ممن لا يعرف عن الكرة أكثر مما يعرف عن صناعة الصواريخ تعجبت جدًا من سبب المشكلة الذي لخصه لي أحد الخبراء أن البلد المضيف قدمت ملعبًا للتدريب غير الملعب الذي ستقام عليه المباراة؛ بل ومنعت الفريق الضيف تمامًا من دخول هذا الملعب قبل المباراة.

هل ترى مثلي أنها ليست مشكلة؟!

ولكن إذا حدثتك عن الحديث في الجماهير فإنني أراها مشكلة كبيرة.

كيف فاز بائع الفول السوداني؟

لم يترك جيمي كارتر أي شيء للمصادفة، وذلك عندما ترك مزرعة الفول السوداني التي كان يملكها لينافس على حكم الولايات المتحدة،فقبل المناظرة التليفزيونية الأخيرة بينه وبين الرئيس فورد عام ١٩٧٦م كانمن برنامجه التدريبي أنه قبل ست ساعات من بدء المناظرة قام بزيارة القاعة الحقيقية التي ستجرى فيها ووقف في المكان الذي سيقف فيه ذلك المساء ومعه أربعة أعضاء من هيئة مساعديه يجلسون في المقاعد التي سيشغلها المشاركون في الندوة

التليفزيونية وبدأ هؤلاء البدلاء في توجيه الأسئلة إليه، وأجاب عليهم، تمامًا كما لو كانت الملايين تشاهد المناظرة على شاشات التليفزيون، وفاز كارتر.(١)

أولاً: عودة إلى الثقة:

- راجـــع مـــا قلـــناه في الباب الأول، وابدأ في بناء الحواجز لصد طوفان الأدريـــنالين وحصـــار الخوف، ولا تقلق من توترك فإنه علامة على الاهتمام الشديد بالنجاح.

- راجـــع ترمومتر الخوف لديك، ورتب مواقف الخطبة حسب صعوبتها بـــدءًا بـــالأخف فالأصعب، واصعد الترمومتر خطوة خطوة، ابدأ في مراجعة أفكـــارك حول نفسك هي وردود أفعال جسدك، ولوازمك الحركية واللفظية، استبدل كل ما تراه سيئ بآخر حسن، واستعمل أفكار إيجابية بدلاً من الأفكار السلبية، لتفوز في صراع الأفكار ولتعود لك الثقة بالنفس(٢)

ثانيًا: نصف المعركة:

تخيل إنك كسبت نصف المعركة!!!

هذا سهل عند تطبيق هذه القاعدة.

تعرف على أحوال مستمعيك

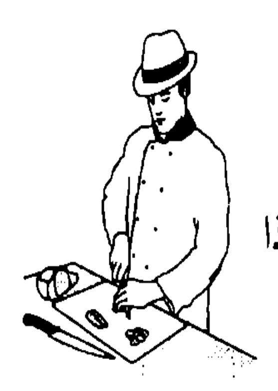
وإليك هذا الموقف:

في إحدى الحفلات قدم لي مضيفي طبقًا من طعام لم أحبه يومًا ما، وأخذ

---

(١) فن التحدث والإقناع، ماكولاف.

(٢) راجع الباب الأول (تخلص من خوفك) من هذا الكتاب



في تزيينه ما استطاع وألح عليَّ إلحاحًا عجيباً في أن أتناول منه شيئًا ولا زال يلح عليَّ وأنا أعتذر حتى إذا مللته سألته في ابتسامة حاولت أن أجعلها معقولة: لماذا تلح عليَّ بهذا الطبق بالذات؟!

فقال لي ببساطة: لأنه طبقي المفضل وأنا أحبه.

فغابت ابتسامتي - رغمًا عني - وقلت له: ولكني لا أحبه.

فلماذا لا تتعرف على رغبات مستمعيك؟! فلا تكفي رغبتك.

ويساعدك في التعرف على تلك الرغبات أيضًا معرفة:

١- الاهتمامات.

٢- الأهداف.

٣- العمر السائد.



٤- الجنس الغالب.

٥- المستوى الثقافي.

٦-المستوى الاقتصادي والاجتماعي.

الفتوات

دعا فتوة بولاق الإمام حسن البنا لإلقاء كلمة في حشد من الفتوات، وكان الإمام في قمة شهرته في هذا الوقت من ثلاثينيات القرن الماضي، وأقيم سرادق ضخم امتلأ عن آخره بالفتوات.

وقبل أن يصعد الإمام إلى المنصة جلس للحظات مع زعيم الفتوات صديقه الذي أخبره عن ملامح الفتونة، والتي كانت تتمثل في نصرة الضعيف والشهامة والقوة الجسدية.

وصـــعد الإمام على المنبر وتعلقت العيون بذلك الشاب ذو الجسم الضئيل الـــذي جاء يتحدث في الفتوات وبعد أن أخذ الإمام نفس عميق انطلق صوته هادرًا يتحدث عن النبي ﷺ القوي.. كيف كان تركيب جسده؟ كيف كانت عضـــلاته المفتولة؟ وقامته المنتصبة؟ وبطنه الضامر؟ كيف كانت مشيته المنحدرة المهرولة؟ كيف صرع ركانة أعظم مصارعي قريش أكثر من مرة؟ وكيف أخذ المـــال من أبي جهل ليعطيه للآراشي المظلوم؟ وكيف أخذ بتلابيب عمر وأجبره أن يركع على ركبتيه عندما جاء يريد قتله، وكيف خرج وحده على فرس دون ســـرج عـــندما سمـــع صوتًا عاليًا، ومع أنفاس الفتوات المبهورة أخذ الانفعال أحدهم فوقف مهللاً بصوت هادر "اللهم صلي على أجدع نبي!!! ﷺ"

املأ قلبك حبًّا لجمهورك:

قـــبل أن تواجه الجمهور قل لنفسك: (أنا أحب هؤلاء الناس). ردد هذه الجملة على لسانك، مررها على قلبك، صب عليها بعض الصدق.

لقـــد انعكســـت تـــلك الكلمة على وجهك وصوتك الآن، لقد كسبت جمهورك، فانطلق.

حتى لو كرهك الجمهور:

عـــندما بدأ السيناتور جون كينيدي في الإعداد لحملته الانتخابية لمنصب الرئاسة عام ١٩٦٠ لم يتأثر بتصويت بعض الولايات ضده عام ١٩٥٦ كتائب

للرئيســـي؛ بل تقدم لمواجهة الجماهير التي صوتت ضده في هذه الولايات وقد رسم على شفتيه ابتسامة عريضة وهو يقول: شكرًا لكم لتصويتكم ضدي عام ١٩٥٦ كـــنائب رئيس، فلو فزت بهذا المنصب يومها لم تكن تلك الفرصة قد أتيحت لي الآن لأتقدم للترشيح لمنصب رئيس الجمهورية، وفاز كيندي.[1]

وإن كان جمهورك أفضل منك:

تســـلم مستر إدوارد هلسن عمله كحارس في أحد المتاحف في مدينة نيويورك، وعهد إليه بحراسة مجموعة من القطع الفنية، وكان شـــديد الاهتمام بها جدًا حيث كان شديد الإنصات للخبراء الذين يشرحون تلك المجموعة للزائرين أكثر من مرة في اليوم.

وذات يـــوم حضـــرت مجموعـــة زائرين، ولم يكن معهم محاضر وأخذوا يـــتجولون في أرجـــاء القاعـــة بلا هدف، ولم يحتمل إدوارد هلسن أن يراهم يغادرون القاعة دون أن يستمعوا إلى شرح للمجموعة الأثرية المحببة إلى نفسه، فـــإذا به ينادي الزائرين: "سيداتي وسادتي إذا سمحتم تفضلوا من هذا الطريق، وبـــدأ في إلقـــاء محاضرة حول هذه المجموعة الفنية، وبعد أسبوع تم استدعاء هلســـن لمقابـــلة مدير المتحف حيث سأله قائد الحرس الذي كان حاضرًا: هل ألقيت محاضرة على مجموعة من الزائرين؟

فأجاب هلسن: نعم.

وبدأ كبير الحرس في توبيخه، وأمره ألا يفعل ذلك مرة أخرى، فإذا بمدير

(١) فن التحدث والإقناع، ماكولاف.

المـــتحف يصافح إدوارد هلسن ويهنئه، ويطلعه على ذلك الخطاب الذي وصـــله من امرأة في كندا كانت ضمن مجموعة الزائرين تبعث بتحياتها إلى ذلك المحاضـــر المـــتحمس الذي لم تسمع مثله في حياتها!! إن هلسن لم يتخرج من المدرســـة الابـــتدائية؛ ولكن تمكن أن يخاطب جمهورًا مثقفًا بطريقة انتزعت له الثناء.(١)

سائق أينشتين:

حـــاولت كثيرًا أن أفهم نظرية النسبية لأينشتين، والحقيقة أن لدي من المعلومات والثقافة؛ بل والدراسة العـــلمية مـــا يؤهلني أن أفهمها، وزادت ابتسامتي اتســـاعًا من إخفاقي حين استمعت في الإذاعة إلى هذا الموقف في برنامج حول أغرب المواقف.

كـــانت الدعوات لأينشتين لإلقاء المحاضرات حول نظريته الجديدة متكررة لدرجة أرهقت العالم العجوز، وجعلت صوته يبدأ في الانحباس، وفي الطريق إلى أحد هذه المحاضرات الهامة شعر أينشتين بالصداع الشديد، وانحباس في الصوت مما سيجعله لا يستطيع أن يلقي محاضرة لمدة ساعة، ولقد تجمع الناس واستعدوا لاســـتقباله، واشتعلت الحيرة في عقل الرجل، وعرض الأمر على سائقه الخاص، الذي فاجأه بأن قال له أنا سأنقذ الموقف.

و لم يترك له السائق فرصة فقد قال له بتودد:

أنا يا أستاذ حضرت محاضرتك حول النسبية أكثر من عشرين مرة لدرجة

(١) فن التحدث والإقناع، ماكولاف.

أني حفظتها، وأستطيع أن ألقيها، وهذه البلدة لا يعرفك فيها أحد !!

وافق أينشتين وقال:

- سأدخل البلد سائقاً للسيارة ليظن الناس أنك أنا.

ونجح السائق الذي لم يتجاوز الدراسة المتوسطة، حتى كاد التعب أن يزول عن أينشتين الجالس في أول صف من شدة الفرح، ولكن حدث ما لم يتوقع، لقد بدأت الأسئلة تنهال على المنصة، والسائق يحاول الإجابة على بعضها، وازدادت دقات قلب أينشتين، عندما جاء سؤال مستحيل أن يرد عليه السائق، وصمتت القاعة، وصمت السائق وهو ينظر في الأوراق بين يديه، وأينشتين قلبه يكاد يطير فزعًا.

وفجأة انفجر السائق ضاحكًا وهو يقول بابتسامة ملئها بالثقة والحب:

- لم أتصور أني لم أستطع توصيل هذا المعنى لكم، لقد ظننت نفسي أجيد توصيل المعنى، حتى أن سائقي الخاص من خلال استماعه لي يستطيع أن يجيب عن هذا السؤال، وهنا دارت الهمهمة في القاعة، واستدارت العيون الغير مصدقة نحو أينشتين.

- ازدادت ابتسامة السائق على المنصة وأشار إلى أينشتين بالصعود وهو يقول:

- لا تصدقوني؟! إذن فالتجربة خير دليل، تفضل يا أستاذ لتجيب عن هذا السؤال، ثم ازداد صوته تألقاً وارتفاعًا وهو يقول:

- بل لتجيب عن بقية الأسئلة، ولكن اعذروه إنه مريض اليوم، وانفجرت القاعــة بالتصفيق، ثم مرة أخرى وثالثة عند إجابة أينشتين لكل سؤال، وخرج الناس دوائر حول اثنين من الأينشتين.

ثالثًا: اجعل لك أستاذًا.

ممــا يؤثر عن سلفنا الصالح أن كل عالم له أساتذة وله تلاميذ، ومنهم من كــان مدرســة تخــرج من بين يديه العديد من التلاميذ الذين نشروا أسلوبه وطريقــته في الدنيا وعلى رأسهم الأئمة الأربعة، وفي مجال الإلقاء الجماهيري، وكوســيلة فعالــة للتدريب لا بد أن تجعل لك أستاذًا ترجع إليه لتتعرف على أسلوبه وتحاول أن تسير على نهجه.

وشــريط التسجيل وسيلة جيدة لإثراء هذه التجربة، فكثير من الأعلام تجد خطبهم ودروسهم ومحاضراهم مسجلة على شرائط ومنتشرة في الأسواق، فعود نفسك أن تجلس كتلميذ أمام جهاز التسجيل، وتعلم.

الماشطة:

في أحــد خطب الشيخ عبد الحميد كشك انطلق يحكــي قصــة ماشطة ابنة فرعون، وكيف آمنت بإله موســى، وأخــذ لساها يلهج بذكر اسمه فاستمعت إليها ابنة فــرعون مرة فأخبرت أباها، فأحضر الماشطة وأولادها الأربعة وسألها مَنْ ربك يا ماشطة؟ وفي لحظة المفاصلة لا يجد المؤمن إلا أن يعلن اعتزازه بانتسابه إلى ربه فقــالت المرأة المؤمنة ربي وربك الله. فأحضر قِدْرًا كبيرًا ملئ بالماء الذي يغلي

وأحضـــر أولادها وألقاهم واحدًا وراء الآخر في القدر، وهو يسألها كمجنون ذهـــب عقله: من ربك يا ماشطة؟ وهي ترد كأنها تردد ألذ وأجمل تسبيح: ربي وربـــك الله. حتى لم يبق إلا هي ورضيع على كتفها فتقدمت إلى القدر ولكن صـــدها رحمتها على رضيعها فإذا به وقد أنطقه الله ليقول لأمه: تقدمي يا أماه فإنك على الحق.

وانطلق الشيخ وكأنه يردد أنشودة التكريم للتضحية المخلصة:

من الجبار؟..........................من المنتقم؟

من العزيز؟..........................من المجيد؟

من الواحد؟..........................من الواجد؟

من الماجد؟[1]...........والناس تردد خلفه بيقين وتأثر.... الله.

هـــل دريـــت معـــاني الأسماء الحسنى في غير هذا الموقف أحسن من هذه الطريقة؟

فالإكـــثار من سماع أمثال هؤلاء الخطباء مثل الشيخ أحمد القطان والشيخ محمد حسان والشيخ علي القرني وغيرهم.

والـــتدرب عـــلى أمـــثال تـــلك المواقف ومحاولة تقليدها نوعًا من أنواع الاستعداد قبل الخطبة.

---

(١) عن شريط مسجل لخطبة الشيخ عبد الحميد كشك ــ رحمه الله.

ولم نخالف إدارة الذات:

في الجــزء الأول من هذه السلسلة (إدارة الذات) كان من خطواتها العشرة (تعــلم كيف تجد القدوة؟) وقلنا هناك احذر من التقليد الأعمى، ونحن هنا لم نخــالف هــذه القاعدة فإن التدريب بدراسة الآخرين ومعرفة أساليبهم لا يعني التقــليد التام لهم، فإنني كم استمعت لكثير من الخطباء يقلد الشيخ عبد الحميد كشك رحمه الله - تقليداً طبق الأصل، فلا أنا استمتعت بالشيخ كشك ولا أنا استوعبت هذا المقلد.

ولكــني أنا مثلاً عودت نفسي أن أقتبس تلك المقدمة الرائعة لخطب الشيخ إبراهــيم عزت - رحمه الله - وحاولت أن أصيغها بروحي ومشاعري، فكانت في كل مرة تعبيرًا عن محتوى ما أريد أن أقول.

وأعيد ما ذكرناه هناك في كتاب إدارة الذات :

لا تنسَ وأنت تختار القدوة أن الفردية
والتميز لا يتعارضان مع القدوة الهادية[١].

رابعاً: تدرب، تدرب، تدرب!!

وجمهورك الكراسي أو المكتب أو الفراغ، ومنبرك سريرك، وصوتك يدوي - منفعلاً- تردد خطبة أعددتها من قبل، هل تظن أن هذا لا يجدي؟

إن مــا يــنفق على التدريب في الجيوش قد يوازي ما ينفق على تكاليف

---

(١) راجع كتاب إدارة الذات، دليل الشباب إلى النجاح، العضو الأول من هذه السلسلة للمؤلف.

حرب متوسطة، وتلك الذخائر التي تضيع في الهواء لا تضيع، إنها تدرس طريقها لقلوب الأعداء.

المناورات:

أما المناورات فهي حرب تكاد تكون حقيقية، وقد يذهب فيهـــا شهداء، ولكن لا تتعجب إذا عرفت أنها نوع من أنـــواع الـــتدريب، فمـــا رأيك أن تقوم بأداء مناورة حقيقية حتى يكتمل تدريبك، فإليك الخطوات:



أعد الخطبة أو الدرس.



أعد المكان.



أحضر مجموعة من أصدقائك ويستحسن تنوع الاختيار.

ألق خطبتك أو درسك بعد أن توزع عليهم مثل الاستبيان التالي:



١- هل جذبت انتباهك في البداية؟

نعم لا جزئيًّا

كيف يمكن أن أتحسن؟

٢- هل تعتقد أن موضوعي قد نال إعجابك ووفى باحتياجاتك؟

نعم لا جزئيًّا

- كيف يمكن أن أتحسن؟

٣- هل كان صوتي مسموعًا بالقدر الكافي؟

نعم لا جزئيًّا

٤- ما هو الغرض الأساسي من خطبتي؟

- إعطاؤك معلومة - الحوز على تأييدك

- حثك على العمل - إضحاكك

٥- ما نقاطي الأساسية؟

أ- ....

ب-..

ج-..

٦-هل تعتقد أني تحدثت عن نقاطي الأساسية بما يكفي لجعلها واضحة ومستوعبة؟

نعم لا جزئيًّا

كيف يمكن أن أتحسن؟

٧- هل تعتقد أن انتقالي من فكرة إلى أخرى كان مريحًا هادئًا؟

نعم لا جزئيًّا

٨- ما رأيك في قدرتي على توصيل المعلومات؟.

٩-ضع علامة(*) أمام الجيد،(**) أمام الجيد جدًا،(+)أمام ما يحتاج التحسين

- نظرات العين.
- انفعالات الوجه.
- تحريك الأيدي.
- حركات الجسد.
- الصوت.
- وسائل التوكيد.
- معدل سرعة الحديث.
- استخدام المساعدات.
- توافق الانفعالات.
- الهيئة العامة.
- الموضوع.

- ما التحسين المقترح ؟

....

....

والآن،

ركــز الاهتمام مع السؤال التاسع واستخدام الورقة التالية والتي تمثل السؤال العاشر حيث ينصب على الشكل الخارجي.

وأجر حوارًا مع مستمعيك حول كل ملاحظة من الملاحظات التالية:

١٠- لاحظ

١- اتصال النظرات

٢- تعبيرات الوجه

- بلع اللعاب

- التنحنح كثيرًا.

-تقطيب الحواجب.

٣- أن تضع يدك على عينك! على شعرك! على فمك!

- سؤال ماذا سأفعل بيدي؟

-الإجابة ماذا تفعل عادة؟

٤- الوقفة والحركة.

٥- تحريك الأقدام والثبات.

٦- الخطوات بلا هدف.

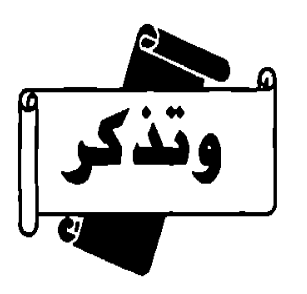
٧- عدم الحركة (كالتمثال).

٨- التعبير الصوتي ومعدل الكلمات.

خامساً: استكمل الزاد الثقافي

ويستحسن هنا مراجعة ما ورد في الباب الثاني

[أنت مثقف، ولكن!!!]



أن أول كلمة نزلت في قرآننا (اقرأ).

وأظـــن أن كـــتابًا متوسطًا في الأسبوع هو أقل ورْد لتنفيذ هذا الأمر الإلهي

وللعصفور والباز[1] جميعًا لدى الطيران أجنحة وخفق

ولكن بين ما يصطاد باز وما يصطاده العصفور فرق

([1]) الباز: هو النسر أو الصقر.



لا تنس

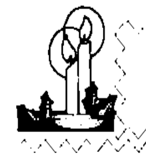
التدريب يؤدي إلى الخبرة.

والخبرة تكتسب بالممارسة.

وإذا أردت أن تتعلم السباحة فألق بنفسك في الماء.

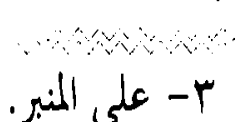


أربع مراحل تمر بها الخطبة:



١- قبل الخطبة.

٢- أثناء الخطبة.



٣- على المنبر.

٤- بعد الخطبة.

وعليك بالآتي قبل الخطبة:

أولاً : أعد حصار الخوف لتعود إليك مدينة الثقة.

ثانيًا :كي تكسب نصف المعركة عليك أن تتعرف على أحوال مستمعيك.

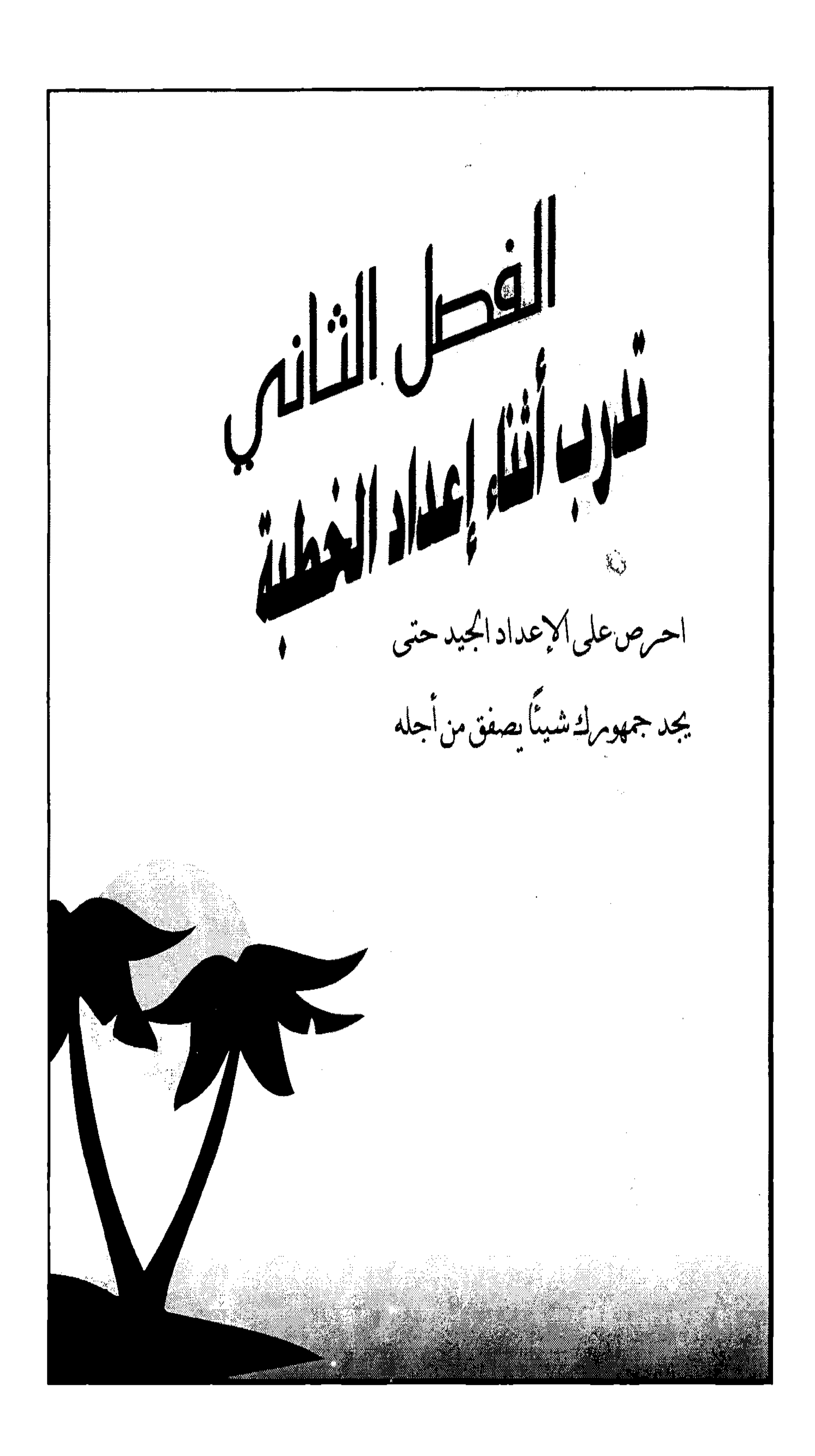
ثالثًا : الاستفادة بتجارب الآخرين.

رابعًا: تدرب، تدرب، ولو في الكراسي أو الفراغ.

خامسًا: استمع إلى آراء الآخرين بأُذن التلميذ وتقويم المعلم.

سادسًا: استكمل زادك الثقافي.





الفصل الثاني
تدرب أثناء إعداد الخطبة

احرص على الإعداد الجيد حتى

يجد جمهورك شيئاً يصفق من أجله



هو التحضير.

"وتحضير تافه ينتج خطبة تافهة"

ويمكـــن أن تضع بين يديك قول رسول الله ﷺ:" إِنَّ اللَّهَ كَتَبَ الإِحْسَانَ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ "[1].

ألم يعلنها سبحانه وتعالى أكثر من مرة في قرآنه:

﴿وَأَحْسِنُوا إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ﴾ (البقرة: ١٩٥)

ويمر التحضير بالمراحل الآتية:

١- تحديد الموضوع.

٢- جمع المعلومات .

٣- التخطيط والعناصر.

٤- الحفـــــظ.

فهيا نتدرب معا عند كل مرحلة

(١) رواه أبو داود ح (٢٨١٥)



المرحلة الأولى: تحديد الموضوع

أ- اختيار أفضل موضوع:

في الخطب الخاصة والدروس والمحاضرات النوعية يسهل على المتحدث تحديد موضوعه، فإنه مرتبط غالباً بنوع الخطبة، ولكن يصعب الأمر عندما تكون خطبة أو محاضرة دورية مثل خطبة الجمعة أو درس أسبوعي، ويقع في هذه المعضلة (معضلة تحديد الموضوع) هؤلاء القائمين على الجمعيات والنقابات عندما يضعون خطة لبرنامج ثقافي لمدة عام مثلاً.

وعندما تتوجه إلى الناس بالحديث اعلم أنهم ينتظرون حديثك أنت لا حديث الكتب، فالتجربة المستمدة من بطون الكتب، تظل صامتة، قليلة الجدوى، ولكن الوقائع تصبح دائمًا موضوعًا جيدًا لحديث يمس حياة الناس[1].

حكى أحد العلماء أنه دُعيَ إلى دولة أفريقية للحديث في أحد القبائل المسلمة، وكانت المحاضرة ضمن برنامج تثقيفي متكامل حول الدور الذي يجب أن يقوم به المسلم والمسلمة في أفريقيا نحو انتشار الإسلام.

وعندما دخل الرجل إلى خيمة المحاضرة، رأى النساء في ملابسهن الأفريقية التي تغطي حتى الوسط وتترك باقي الصدر عاريًا، ورأى الاختلاط العجيب بين النساء والرجال، فأراد أن يستمع إليهم أولاً فانكشفت الرؤيا أمامه، فحول محاضرته إلى ما هو الإسلام؟

(١) الخطابة، محمود عمارة.

احتياجات المستمعين

روى البيهقي في الشُّعَبِ عن رسول الله ﷺ قال: "إذا حدثتم الناس عن ربهم فلا تحدثوهم بما يَغرب عليهم أو يدق عليهم".

ويقول ابن مسعود - رضي الله عنه-: "ما أنت بمحدث قومًا حديثًا لا تبلغه عقولهم إلا كان لبعضهم فتنة".

ويقول الإمام مالك: "لا يكون إمامًا من يحدث بكل ما يسمع فلا يسلم رجل حدث بكل ما يسمع".

بل إن اختيار الموضوع ينبع من إمكانية تنفيذه، وإن مستمعين يخرجون من عندك وقد امتلأت جوانحهم برغبة أكيدة في العمل نابعة من شعورهم بإمكانية هذا العمل، ليختلفون تمامًا عن هؤلاء الذين يلاحقونك بعد المحاضرة ليسألونك: وما العمل يا أستاذ؟ فتكون المصيبة أن ترد عليهم وأنت تقلب يديك من قلة الحيلة: نسأل الله التوفيق!!

إن "لكل واد طاقة يتقبل بها الماء بقدرها، فإذا جاءه السيل بما فوق طاقته كان طغيانًا وفيضانًا وتخريبًا وتدميرًا، كذلك لكل نفس طاقة فإذا أردت أن تحملها فوق طاقتها أصابها اليأس والصد "[1]

أو كما يقول الشيخ الغزالي:

"كأنه التيار الكهربائي القوي قد سلط على مصباح ضعيف فاحترق المصباح وانطفأ".

(١) تذكرة الدعاة، البهي الخولي.

وكان من فقه علي بن أبي طالب أن يحذر المتكلمين يقول:

" حَدِّثُوا النَّاسَ بِمَا يَعْرِفُونَ أَتُحِبُّونَ أَنْ يُكَذَّبَ اللَّهُ وَرَسُولُهُ " (١)

ومـا ظنك بخطيب قد أعد خطبة حول حقوق الجار فإذا به في الليلة التي تسبق الخطبة قد انهدمت عمارة في الحي، وانفطرت قلوب الناس على من أصيب، وفزعوا يوم الجمعة إلى خطيبهم يخفف عنهم مصابهم، فإذا به يصر إصرارًا على ما أعده مسبقًا، وكأنه لم يرتج له قلب بما حدث بالأمس؟!.

وقبل تحديد الموضوع استند إلى هذه الأفكار:

١- يفضل للقاء الواحد موضوعًا واحدًا.

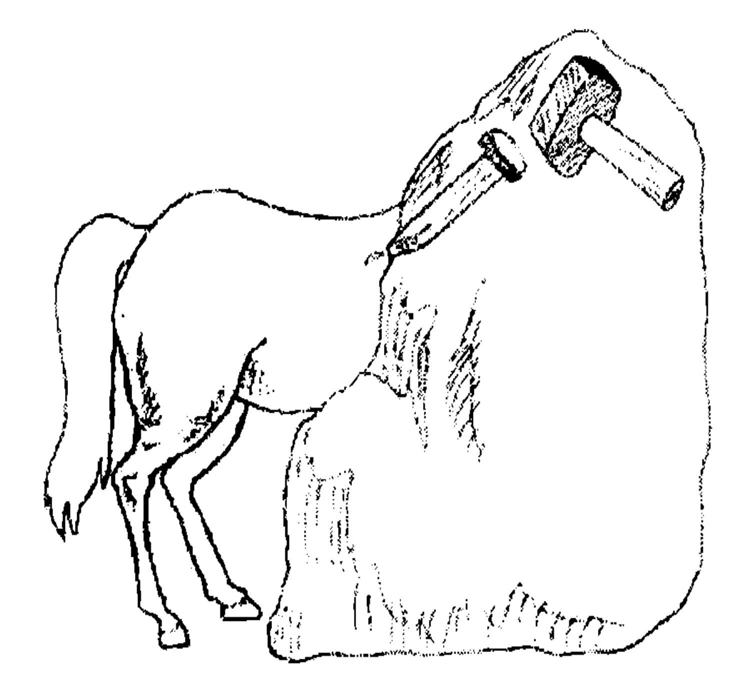
٢- لا تستهن بعنوان صغير تتناوله في لقاء واحد من جميع زواياه، وتعمق معناه عند المستمع، ولا تورط نفسك في الموضوعات العامة.

٣- لا تدع أفكارك تزدحم، واستخدم (قمع التفضيل).

وحتى تفهم وظيفة هذا القمع استمع معي إلى ذلك الموقف:

---

(١) رواه البخاري ح (١٢٧).



كان هناك نحات كبير في السن يصنع تمثالاً لحصان من الخشب، فسأله صبي: كيف تصنع هذه الخيول الجميلة من تلك القطعة الخشبية؟

فقال الرجل: إنني أزيل كل ما لا يوجد بالحصان عن قطعة الخشب فلا يبقى لي إلا الحصان.

ويترجم هذا عمليًّا كالآتي:

١- اكتب أهم ما يجول بخاطرك من موضوعات.

٢- اختر أفضلها.

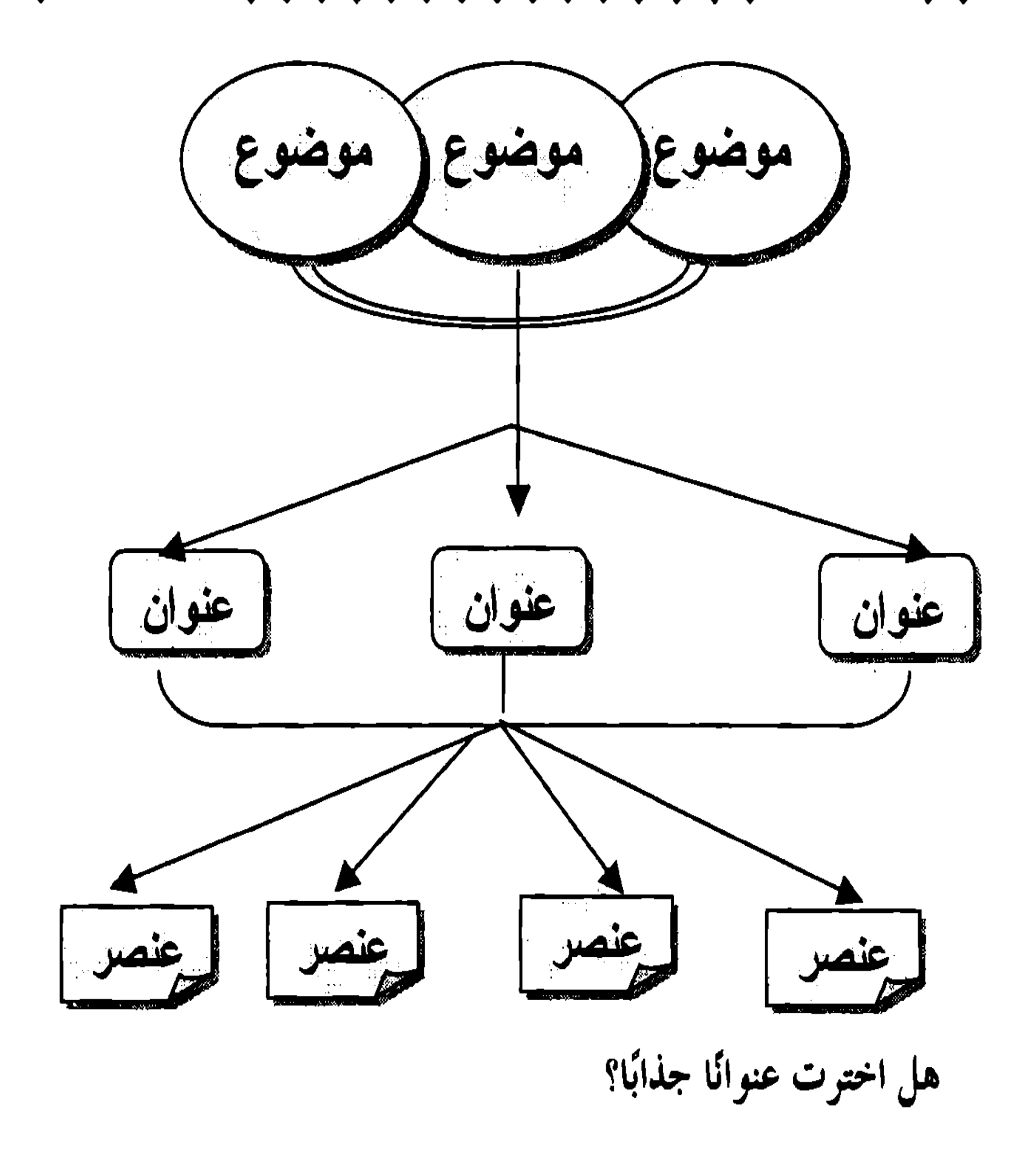
٣- قسم ما اخترته إلى عدة عناوين.

٤- اختر أفضل عنوان.

٥- قسم العنوان إلى عناصره.

٦- اختر أفضل عنصر

هذا العنصر هو (أفضل موضوع).



هل اخترت عنوانًا جذابًا؟

اقــرأ معــي هذه التجربة التي ذكرها الداعية الشيخ أحمد ديدات في كتابه (الرسول الأعظم) يقول:

"أثناء جولتي لإلقاء المحاضرات في الولايات المتحدة الأمريكية الدولة القوية في عــام ١٩٧٧ اكتشفت أن جنودنا في هذا العالم الجديد ما زالوا أضعف مما كنت أعتقد.

ومــن بين التجارب المحزنة التي مررت بها عندما قام مسلمو أنديانا بتنظيم محاضرة حول موضوع "**ماذا يقول الكتاب المقدس عن محمد ﷺ**؟".

ولقـــد اتفقـــوا أن يقومـــوا بالإعلان عن هذا العنوان ولكن لم يسمح لهم خوفهـــم وجبنهم أن يفعلوا ذلك!! فقد اعتقدوا أن هذا العنوان استفزازي جدًّا وألهمـــتهم حكمـــتهم بتلطيف العنوان ليصبح أخف وطـــأة ويكون (**نبي في الكـــتاب المقدس**)!! ومن غير شك فإنكم توافقوني على أنه عنوان غير مشوق وبـــلا حيـــاة، فـــليس هناك ما يثير اهتمام المسلم أو المسيحي أو اليهودي أو الهندوسي للحضور؟ ماذا تعني كلمة "نبي"؟

إن كـــلمة "نـــبي" بالنسبة لأغلبية الناس تعني "أي نبي" ومن الذي سيهتم بحضور اجتماع يناقش مجرد "نبي" غير محدد من الأنبياء الذين ذكروا في الكتاب المقدس؟ أيوب - يونس - عزرا - اليوشع - حزقيل هم بعض أنبياء ذكروا في الكـــتاب المقدس، وكما هو متوقع فقد وضحت نسبة الحضور عدم جاذبية العنوان.

بلا ندم:

عند طباعة كتابي السابق في هذه السلسلة اتصل بي مسئول النشر وقال لي مـــا رأيك أن تحذف كلمة (بلا ندم) من العنوان ويكون عنوان الكتاب (كيف تحل مشكلاتك وتتخذ قرارًا فعالاً؟) فقط.

قلت له: لماذا؟

قال لي: حيرني اختيار نوع الخط الذي أكتب به بلا ندم.

قـــلت له مبتســـمًا: يمكنك أن تلغي (كيف تحل مشكلاتك وتتخذ قرارًا فعالاً؟) وتبقي (بلا ندم) عنوانًا للكتاب، وحفزني صمته أن أوضح له، قلت إن

هناك عشرات الكتب بهذا العنوان، أما (بلا ندم) فهو كتاب واحد ، وهذا العنوان مباشر لا يجذب قارئ إلا من يريد هذه الجزئية، أما (بلا ندم) فهي قارب نجاة يراه على البعد الكثير من أصدقائي بني البشر.

لم يزد مسئول النشر عن أن قال لي مقتنعًا: جميل، ورأيته بعد ذلك قد اجتهد في إخراج العنوان (بلا ندم) في أجمل شكل.

تعجبني جدًّا عناوين كتب الشيخ محمد الغزالي،

- **ليس من الإسلام،** ويتحدث عن البدعة.
- الإسلام والطاقات المعطلة، ويتحدث عن مقارنة بين طبيعة الدين وواقع الأمة.
- **حصاد الغرور،** حول القوى المعادية للإسلام.
- **كفاح دين،** حول طبيعة المعركة التي يخوضها الإسلام.



- **ظلام من الغرب،** حول الحضارة الغربية وأثرها على مجتمعاتنا.

في سن الشباب كانت تجذبنا العناوين الدسمة لكتب السلف الصالح حتى قال لي زميل دراستي يومًا إني أشعر أن عناوين كتب السلف درس في حد ذاته، واليوم وقد أصبحت تلك الكتب أنسًا لنا في وحشة ورفيق في غربة نتذكر عناوينها لنرى كيف كان اختيار السلف لعناوين كتبهم. ما رأيك في هذه العناوين؟

- الجواب الكافي لمن سأل عن الدواء الشافي، (حول خطر المعصية).
- روضة المحبين ونزهة المشتاقين، (حول الحب).

- زاد المعاد في هدي خير العبادﷺ، (حول سنن الحبيبﷺ.)
- الصواعق المرسلة على الجهمية والمعطلة.
- حادي الأرواح إلى بلاد الأفراح، (عن الجنة).
- إغاثة اللهفان من مصائد الشيطان، **وكلها لابن قيم الجوزية**
- جامع العلوم والحكم، (شرح خمسين حديثًا من جوامع الكلم).
- استنشاق نسيم الأنس في معرفة رياض القدس، (حول محبة الله).
- لطائف المعارف فيما لموسم العام من الوظائف **وكلها لابن رجب**.

الظلال والرجال:

وعندما تقرأ في كتاب التفسير الذي كتبه الشهيد "**سيد قطب**" تستشعر التوفيق الإلهي في كل كلمة كتبها عـــندما سماه (**في ظلال القرآن**) **فأصبحت لا تذكر كلمة (الظلال) إلا** وتدور الأعناق نحو مجلداته الستة.

أمـــا "**خالد محمد خالد**" فقد كان موفقًا أيضًا في اختيار أسماء كتبه وعلى رأسها كتابه الرائع الذي أصبح مدرسة في عرض حياة الصحابة، لولا هنات فيه عند الحديث عن علي ومعاوية وعمرو بن العاص ــ رضي الله عنهم ــ وسماه (**رجـــال حول الرسول**) فذهب خالد محمد خالد ــ رحمه الله ــ بهذا الاسم ابتكارًا أو اختراعًا لم يأت أحد بمثله.

وكـــم بهرتـــنا في شبابنا تلك الوقفات المُعلِّمَة في كتاب (**كيف تكسب الأصـــدقاء وتؤثـــر في الـــناس؟**) كما جذبنا عنوان (**دع القلق وابدأ الحياة**)

لـــــ "ديـــل كارنيجي" فإننا اليوم نجد مجموعة من عناوين كتب الغربيين تجعـــلك تســـارع لمعرفة ما خلفها مثل (**أتح لنفسك فرصة**) (**أعمدة النجاح السبعة**) و(**ابدأ بالمهم**) وكلاهما "**لستيفن كوفي**".

وهكذا فإن المحاضر أو الخطيب لا بد أن يضع لنفسه عنواناً جذاباً لموضوعه يشرح في كلمات ماذا يريد أن يقول فيه.

ب- ضع مستمعيك أمامك:

ويســـاعدك عـــلى أداء هذه المهمة السابقة وهي (**أن تضع عنوانًا جذابًا لموضوعك**) أمران:

١- هدفك المحدد.

٢- احتياجات المستمعين.

لا بـــد أن تعـــلم جيدًا ماذا تريد أن يصل إلى مستمعيك، ولا تكتف بأن تتحدث عما يهمك، إنما خاطب احتياجات مستمعيك.

يقـــول ابـــن القيم: "يلزم الفقيه أن يعرف الواجب والواقع ليحسن تطبيق الواجب على الواقع"

ولذلك (ضع مستمعيك أمامك) عند اختيار الموضوع.

وراجع ما سبق من قاعدة كسب نصف المعركة.

واسأل نفسك، **لو كنت المستمع ماذا أريد أن أعرف؟**

ثم ما مدى معرفة الجمهور بهذا الموضوع؟

أي ما الجديد الذي أستطيع إضافته؟

إذن، أنت لك هدف، ورغبات الجمهور طريقك لتحقيق هذا الهدف.

ج ـ فكرتك المحورية:

لا بد من صياغة عنوان موضوعك في "عنوان الخطبة".

وهـذا العـنوان يكون في الغالب فكرتك المحورية التي تمثل عجلات تحمل خطبتك طوال سيرها.

في قصـة كـتاب (بلا ندم) السابقة قلت لصديقي مسئول النشر: إن هذا العـنوان هو الفكرة الأساسية للكتاب فأنا أدعوك في هذا الكتاب إلى أن تصل عند اتخاذ قرارك إلى مرحلة السير في الحياة دون أشواك الندم.

بلا خجل:

ويبدو أني أصبحت من عشاق هذا الحرف الذي أضافه مجمع اللغة العربية أخيرًا (**بلا**)، فهو تعبير غير عربي ومن أشهر أمثلته(اللاسلكي)، أي بدون سلك.

وعـندما وضـعت عناويني لسلسلة (**أولادنا**) كنت أصب فيها فكرتي المحوريـة، فلأن مرحلة البلوغ هي مرحلة الخجل من التطور الجنسي عند الغلام والفـتاة فإن الخجل المرضي الذي هو تطرف في الحياء هو المسيطر على المرحلة فكـان عنوان الكتاب الأول (**بلوغ بلا خجل**)، ولما كانت المراهقة تعتبر أزمة انفعاليـة عند المراهق بل؛ وأزمة تربوية عند المجتمع والوالدين فقد سميت كتابي

الـــثاني (**مـــراهقة بـــلا أزمة**)، ولما كانت مرحلة الشباب في الجامعة مرحلة المشاكل حيث بداية الخروج إلى الحياة والاعتماد على النفس فإن كتابي الثالث في هذه السلسلة سيكون إن شاء الله (**شباب بلا مشاكل**).

إن السير بالفكرة المحورية على قضبان الحديث هو أسلم وسيلة لتوصيل ما تريد وضغط التركيز عند جمهورك.

د- العرض الدعائي:

ولا بـــد من شكل دعائي عند عرض هذه الفكرة الأساسية وهناك طرق منها:

١) السؤال:

في كتاب لأحمد ديدات يريد فيه أن ينسف فكرة دفن السيد المسيح وقيامته الـــتي يؤمـــن بها النصارى، استخدم فيه عنواناً للكتاب (من دحرج الحجر؟) يقصد به حجر المقبرة وهو سؤال مجهول الإجابة عنه حتى عند النصارى ويعتبر إشكال عقدي عندهم.

وفي خطبة حاولت فيها تعريف القيم التي يرتفع بها الرجال في عرض قصة سعد بن معاذ زعيم الأوس سميتها " **لماذا اهتز عرش الرحمن؟** " [١]

ويـــلفت نظر الكثيرين ذلك الكتاب الصغير الذي ألفه الأستاذ فتحي يكن والـــذي عنوانه عبارة عن سؤال بسيط (**ماذا يعني انتمائي للإسلام؟**) وكذلك الأستاذ محمد قطب عندما يسمي كتابًا له (**هل نحن مسلمون؟**).

---

(١) للشيخ عائض القرني خطبة بنفس العنوان ولكن تختلف فكرة العرض.

أما الأستاذ عبد المتعال الصعيدي فيقرأ كتابًا عنوانه (لماذا أنا مسيحي؟) فيؤلف كتاباً قيماً بعنوان (**لماذا أنا مسلم؟**).

إن السؤال هو أفضل شكل دعائي لعرض الفكرة المحورية الممثلة في العنوان الجذاب.

٢) بتعريف مختصر بالموضوع:

فحديثك عن الإيمان تبدؤه بقولك "إن الإيمان تصديق بالجنان وقول باللسان وعمل بالأركان" وينتظر المستمع الشرح لتلك الأجزاء.

وكثيرة هي الخطب أو الدروس عن رمضان ويمكنك أن تستخدم أسلوب التعريف في الدعاية المبدئية لخطبة رمضان كأن تبدأ خطبتك بقولك رمضان صبر ونصر وإيمان، وتبدأ في عرض خطبتك على هذه الأسس الثلاثة.

ويعتبر هذا الشكل من أساسيات البناء في عناوين الرسائل الجماعية حيث يعقد فصلاً تعريفيًّا في أول الرسالة لشرح مفردات الاسم فإذا كانت مثلاً الرسالة بعنوان (الأهداف التربوية للعبادات في الإسلام)[1].

فنجد هناك تعريف للتربية وتعريفًا للعبادة وتعريفًا للإسلام، وإذا كانت الرسالة بعنوان (تنظيم الإسلام للعلاقات الاجتماعية في الأسرة)[2].

فإن الطالبة قد أعدت فصلاً حول مفهوم الإسلام ومفهوم العلاقات الاجتماعية ومفهوم الأسرة.

(١) رسالة دكتوراه: إعداد أحمد محمود حسن عياد، كلية التربية، جامعة طنطا، مصر.

(٢) رسالة ماجستير: إعداد سمية محمد علي ــ كلية التربية ــ جامعة أم القرى، مكة.

وهكذا يستطيع المتحدث أن يعرض فكرته المحورية من خلال عرض أجزاء الموضوع، وقد يفيد هذا في حصر عناصر الموضوع أيضًا.

٣) كتقييم للموضوع:

كأن تبدأ حديثك عن خلق الحياء تقول: "إن الحياء هو خير خلق يتزين به الإنسان فكلمة "خير خلق" تحتاج لتوضيح يتوقع المستمع أن يسمعه منك خلال الخطبة.

بـــدأت خطبة لي عن نهاية العام قائلاً، لقد سمى الله تعالى الموت مصيبة، ونهايـــة العام تشير إلى نهاية أيامنا فهيا نتحاسب على عام مضى ونستقبل عامًا جديدًا.

وكـــان المستمعون في أشد الشوق لمعرفة ماذا يفعلون عندما يأتيهم الموت أقصد نهاية عام من حياتهم.؟

وفي درس آخـــر قـــلت للمستمعين: إن الحجيج هناك يستمطرون الرحمة والمغفرة على جبل الرحمة، فماذا نحصل نحن ؟

وأصـــبح السؤال الذي يدور في قلوب المستمعين هو عنوان محاضرتي (ما واجبات من لم يحج؟).

وفي خطـــبة للشيخ إبراهيم عزت أثناء أحداث استهدفت الإسلام وجعلت الأقلام المسمومة تكيل التهم إلى بعض قيمه ومبادئه بدأها بقوله:

(الإســـلام ليـــس متهمًا في أي قضية) فكانت لفتة دعائية جذابة للفكرة المحورية التي تدور حولها خطبته.

٤) كتحديد مباشر للموضوع:

أن تبدأ بقولك:

سنتحدث اليوم عن (التوبة النصوح) حديثنا اليوم يدور حول (سمات المجتمع المسلم) وكثيرًا ما نسمع المحاضر أو المتكلم يبدأ حديثه بهذا الشكل، وكثير من كتب وخطب ودروس الشيخ يوسف القرضاوي تأخذ عناوينها هذا الشكل المباشر، وينجح هو أخيراً - لدقة الموضوع وغزارة المعلومات، والضبط العلمي - في توصيل ما يريده.

وأظن أن الكثير منا استمع إلى دروسه حول (المرأة المسلمة في الغرب) و(التبشير) و(مسلمة الغد) و(واجبات المرأة المسلمة) و(الإخلاص) و(واجب الشباب المسلم) و(قيمة الإنسان وغاية وجوده في الإسلام).

أو قرأنا كتبه مثل (الحلال والحرام في الإسلام) و (الصبر في القرآن) و(السنة مصدراً للمعرفة والحضارة) و(ثقافة الداعية).

وكان العرض القوي المدعم بالأدلة والإقناع خير بديل لدعائية العنوان، أو الغموض الذي يجذب، وكانت المباشرة ناجحة إلى حد كبير في الدخول إلى أبواب الإقناع الرحبة في حديث الشيخ أطال الله عمره، ولكن من يستطيع أن يفري فرية، فأنت تحتاج عنونًا جذابًا بجانب عرضك المشوق.

تدرب، تدرب، تدرب

أمـــامك مجموعـــة من الأفكار الأساسية التي تصلح لفكرة محورية لدرس أو خطبة أو محاضرة، اقترح عناوين جذابة لهذه الأفكار، ثم بين ما الأسلوب المبتكر لعرض هذه الأفكار.

الفكرة المحورية	العنوان الجذاب	أسلوب العرض
١) تنظيم الوقت.		
٢) التعامل لكسب الآخرين.		
٣) عودة القدس حتمية تاريخية.		
٤) تـــبادل الحقـــوق والواجبات في الحياة الزوجية.		
٥) الحب وكيف يؤثر في الآخرين.		
٦) أســـئلة الأطفـــال في سن البلوغ وخاصة في النواحي الجنسية.		
٧) تضييع الصلاة والمحافظة عليها.		
٨) الشخصية المؤثرة وعوامل تنميتها.		
٩) اتخاذ القرار جزء من الشخصية.		
١٠) خطبة عيد الفطر.		

هـ ـ كشف الغموض عن الفكرة المحورية:

كثيراً ما يكون غموض أسلوب التعبير عن الفكرة المحورية طريقة من طرق جذب الانتباه فلا بد من كشف هذا الغموض في دقائق معدودة حتى يتسنى لك البدء في تحليل الموضوع.

مثال: في خطبة (لماذا اهتز عرش الرحمن؟) عرضنا الآيات التي تتحدث عن العـرش وبيـنا أنه وصف بثلاث صفات أساسية، أنه عرش مجيد، عرش كريم، عرش عظيم، وأنه بالنسبة للكون كحلقة صغيرة ملقاة في فلاة (صحراء عظيمة) وقلـنا إن هذا العرش المجيد الكريم العظيم المستوى عليه رب العزة كما أخبر، اهتز يومًا، **فلماذا اهتز عرش الرحمن؟!**

وفي درس للشيخ علي القرني كان عنوانه (اترك البحر وخل القنوات).[1]

أسرع في مقدمة درسه في توضيح الفكرة المحورية التي يدور حولها الدرس وهي النظر إلى المعالي من الأمور، ويمكن أن تُلَمَّح في أثناء الدرس أو الخطبة إلى توضـيح الفكرة المحورية فأنت تسير باستمرار كما اتفقنا على القضبان بنفس عجلات الفكرة المحورية.

واحذر أن تخرج عن القضبان

في خطـبة حـول الكذب استدل الخطيب بحديث "عَنِ النَّبِيِّ ﷺ قَالَ آيَةُ الْمُنَافِقِ ثَلاثٌ إِذَا حَدَّثَ كَذَبَ وَإِذَا وَعَدَ أَخْلَفَ وَإِذَا اؤْتُمِنَ خَانَ"[2] ثم بدأ

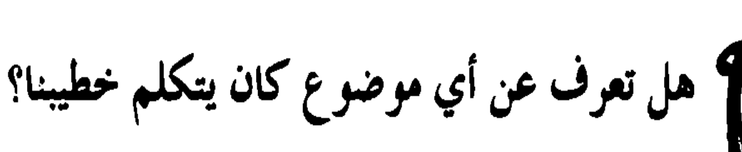
---

(١) شريط كاسيت على جزئين بنفس العنوان.

(٢) رواه البخاري ح (٣٣).

في الحديــث حــول خلف الوعد وأنه من صفات المنافقين ﴿إِنَّ اللَّهَ لا يُخْلِفُ الْمِيعَادَ﴾ (آل عمـران: ٩) فلا بد من التحلي بصفات الله، ثم انطلق يتحدث عن الخيانة وعــن الأمانــة وأنها تأتي يوم القيامة ويحملها صاحبها، وبدأ في عرض صفات المنافقين وأنواع النفاق، وأنه عملي واعتقادي، وأن المنافق أخطر من الكافر وأنه في الــدرك الأسفل من النار وأن خطورة النفاق تكمن في تستره، وعرض علينا بعض القصص حول المنافقين وموقفهم من رسول اللهﷺ وأخذ يثبت أن الذي جاء بالإفك هو زعيم المنافقين ابن سلول وليس عليًّا كما ادعى الزنادقة.

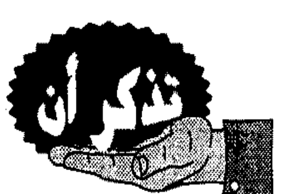



هل تعرف عن أي موضوع كان يتكلم خطيبنا؟



احذر عند الاستدلال أن يأخذك موضوع فرعي في الدليل عن موضوعك الأصلي، أو تيقظ وإلا خرجت عن القضبان.





الإعداد للخطبة هو التحضير، وتحضير تافه ينتج خطبة تافهة.

ويمر التحضير بأربع مراحل:

١- تحديد الموضوع ٢- جمع المعلومات
٣- التخطيط والعناصر ٤- الحفظ.

وعند تحديد الموضوع لا تنس:

١- استخدام قمع التفضيل لتحديد أفضل موضوع.

٢- احتياجات مستمعيك في اختيار أفضل موضوع.

٣- عنوان الخطبة يحدد فكرتك المحورية.



٤- ولا تنس طريقة عرضه في شكل دعائي.

يجب أن يكون موضوعك:

١- في مستوى أفهام السامعين.

٢- حيوي متصل بالواقع.

٣- التيسير.

٤- ألا تخرج عن موضوعك الأصلي بموضوع فرعي في الدليل.

٥- السلاسل تعطيك موضوعات محددة وطويلة.

٦- ألا يكون من موضوعات الخلاف وتعدد الآراء.



المرحلة الثانية: جمع المعلومات

١) المليونير!!

يقـــول أحد علماء النبات: "جمعت مليون عينة نباتية لأجد واحدة أو اثنين منها أفضل العينات".

ويقـــول محمـــد عمارة في كتابه (الخطابة في موكب الدعوة): "إن النحلة تمتص مليوناً من الزهور، من أجل أن تعطينا مائة جرام من العسل".

وهـــذه المـــليون تدل على الكثرة والوفرة وهي من شروط الانتقاء الجيد، حيث يكون هناك مجال واسع للاختيار وكما قال رسول الله ﷺ:"وَالَّذي نَفْسُ مُحَمَّـــد بيَده إنَّ مَثَلَ الْمُؤْمنِ لَكَمَثَلِ النَّحْلَة أَكَلَتْ طَيِّبًا وَوَضَعَتْ طَيِّبًا وَوَقَعَتْ فَلَمْ تُكْسَرْ وَلَمْ تَفْسُدْ"(١).

فأول خطوة من خطوات جمع المعلومات
هي روح الوفرة أو شخصية المليونير

٢-الصحيح:

في مـــناظرة حـــول السنة النبوية كمصدر أساسي للأحكام الشرعية كان استنكار الطرف المعترض على السنة النبوية أن الناس وصلوا في تقديسهم

---

(١) رواه أحمد ح (٦٨٣٣).

لصحيح البخاري أنهم يقسمون به، وذلك أن العلماء يعتبرونه أصح كتاب بعد كتاب الله.

فكان رد الإمام الشيخ نجيب المطيعي -يرحمه الله- أن قال مبتسمًا:

إن تقديس الناس لكتاب البخاري والحلف به له دلالتان:

الأول: جهل الناس أن الحلف بغير الله غير جائز.

الثاني: هو المكانة العظيمة لهذا الكتاب عند المسلمين.

وعدت إلى كتاب صحيح البخاري لأجد الإمام محمد بن إسماعيل البخاري يقول: " كنا عند إسحاق بن راهوية فقال: لو جمعتم كتاباً مختصراً لصحيح سنة رسول الله ﷺ قال: فوقع ذلك في قلبي فأخذت في جمع الجامع الصحيح".

ويقول: "ما كتبت في كتاب الصحيح حديثًا إلا اغتسلت قبل ذلك وصليت ركعتين.

وعدد أحاديث الصحيح أكثر من أربعة آلاف حديث مكث الإمام البخاري حوالي ستة عشر عامًا يجمع فيها.

هل تدرون كم حديث جمع البخاري ليختار منهم الأربعة آلاف الصحيحة؟.

استمعوا إلى البخاري يقول: "خرجت الصحيح من ستمائة ألف حديث"

ثم يقول: "ما أدخلت في كتابي الجامع إلا ما صح وتركت من الصحيح حتى لا يطول ".

هكـــذا!! حتى يُخرج الإمام البخاري كتابًا صحيحًا يقدسه العامة، ويضعه العـــلماء في مرتـــبة تالية للقرآن من حيث الصحة، يختار حديثًا واحدًا من مائة وخمسين يجمعهم.

إنه فن الوفرة يعلمه لنا البخاري حتى نصل إلى الصحيح.

٣- لا تجمع إلا أفكارك:

أردت أن أكـــتب عن موضوع (الحب) وأكثر ما يشغلني في هذا الموضوع هـــو استخدام الكلمة استخدامًا مبتذلاً في هذه الأيام، وأريد أن أضع الكلمة في إطارها الصحيح كنوع من التعامل الإنساني يرقى ويهبط حسب نوع العلاقة، ولما حدثت صديقي في هذا قال لي مستفسراً: الحب؟!!

فـــلما أخـــبرته بفكرتي، بدأ يقول لي: إذن عليك بالآيات القرآنية الآتية، وعليك بالأحاديث الدالة على ذلك، وكتب ومقالات وشعر وغيرها،

فـــتحديد فكرتك حول هذا الموضوع تحديدًا جيدًا تجعل جمعك المعلومات أســـهل وأوفـــر، فأنت لا تحشد شواهد وآراء الآخرين ولكنك تجمع أفكارك في صياغات مختلفة.

٤- الأفكار المعلبة:

نصوص القرآن والسنة فيها بركة بل- وفيها من المعاني ما لا يبدو رونقه وجمالـــه إلا إذا صغته بنفس أسلوبه دون التصرف في الألفاظ، انظر إلى علاقة الحـــب في بيت الزوجية، كيف صاغها -سبحانه وتعالى- في هذه الآية: **﴿وَمِنْ آيَاتِـــهِ أَنْ خَـــلَقَ لَكُم مِّنْ أَنفُسِكُمْ أَزْوَاجًا لِّتَسْكُنُوا إِلَيْهَا وَجَعَلَ بَيْنَكُم مَّوَدَّةً وَرَحْمَةً إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِّقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ﴾** (الروم: ٢١).

فلموقع هذه الآية وسط الآيات وبعدها معنى:



و"مِّنْ أَنْفُسِكُمْ" لها معنى.

و"لِّتَسْكُنُوا إِلَيْهَا" لها معنى.

و"مَّوَدَّةً وَرَحْمَةً" لها معنى.

و"يَتَفَكَّرُونَ" أيضًا لها معنى.

ومعنى، ومعنى، ومعنى.

فلنخرج أولاً نصوص الوحي قرآناً وسنة من فكرتنا الرابعة هذه التي تدور حول الأفكار المعلبة. ولنسأل الآن ما **"الأفكار المعلبة"؟**

هي استعمالك أسلوب غيرك في التعبير عن الفكرة.

هي بحثك عن الكلمات والعبارات الجاهزة لصياغة فكرتك.

أقـــول لك: قلل من هذه الأفكار المعلبة فقد يكون انتهى وقت صلاحيتها رغم أن محتواها جيد.

وعليك بالطازج الذي يخرج من زرعك ــ أنت ــ وابدأ بالصياغة لتلك الأفكار بطريقة أخرى وبأسلوبك، حتى تستقيم لك ملكة صياغة أفكارك أنت.

انظر إلى هذه المقولة: "في يدك فراقها وليس في يدها فراقك وعلى لسانك طلاقها حيث لا تملك طلاقك".

كيف تصيغها أنت من جديد وتزيل عنها صدأ علب الزمن؟

واقرأ معي:

أخاك أخاك إن من لا أخًا له كساعٍ إلى الهيجا بغير سلاح

هذه قد تفيد فكرتك ولكن إياك والعلبة فأظنها صدأة تحتاج إلى صقل.

هل فهمت الآن معنى الأفكار المعلبة؟

إنهـــا الصـــياغة اللغوية التي لن يفهمها المستمع، إنها الفكرة التي لا تناسب العصر أو البيئة أو طبيعة المستمعين.

القرآن وعاء لا يصدأ:

ولنعد الآن إلى الذي "لا تفنى عجائبه ولا يخلق من كثرة الرد " القرآن".

يعجبني أسلوب الشيخ الغزالي - عليه رحمة الله- عندما يقدم للآية قبل أن يتـــلوها، إنـــه أيضـــاً يتعامل مع الصدأ ولكن حاشا لكلام الله وإنما قلوبنا نحن المعلبة.

فيجـــلوها بتقديم مؤثر للآية ثم يتلوها فتنعكس أنوارها على مرآة القلوب اللامعة، أو يعلق على الآية فيغسل بها صدأ القلوب المعلبة.

يقول فضيلته:

"ولـــئن كـــنا في عصر عكف على هواه أو ذهل عن أخراه وتنكر لربه إن ضير ذلك يقع على أم رأسه ولن يضر الله شيئًا".

﴿وَمِـــنَ الـــنَّاسِ مَن يُجَادِلُ فِي اللَّهِ بِغَيْرِ عِلْمٍ وَيَتَّبِعُ كُلَّ شَيْطَانٍ مَّرِيدٍ(٣) كُتِبَ عَلَيْهِ أَنَّهُ مَن تَوَلَّاهُ فَأَنَّهُ يُضِلُّهُ وَيَهْدِيهِ إِلَى عَذَابِ السَّعِيرِ﴾(الحج: ٣-٤)[١]

(١) كتاب "عقيدة المسلم" ص١٦.

ويقول رحمه الله:" ومن معالم النبوة ظهور محمد ﷺ برسالته هذه في تلك البقعة بعينها من صحراء الجزيرة فأنت لا تعجب للزهرة النابتة في الرياض الزاهرة والحدائق النضرة، ولكن تعجب لها أشد العجب عندما تراها مستوية على ساقها في حميم الصحراء القاحلة، وفي مهب الرياح الساقية، فكيف والأمر ليس زهرة واحدة ولا زهرات؟ بل هو كما قال القرآن:

﴿كَزَرْعٍ أَخْرَجَ شَطْأَهُ فَآزَرَهُ فَاسْتَغْلَظَ فَاسْتَوَى عَلَى سُوقِهِ يُعْجِبُ الزُّرَّاعَ﴾ (الفتح: ٢٩)(١)

وهناك من الأفكار المعلبة ولكنها في علب الذهب والفضة فاحرص على اقتنائها.

وقد عرضنا عليك الكثير منها عندما تحدثنا حول الثقافة في الباب الثاني فعليك أن تنتقي الكثير من تلك الأفكار المصاغة صياغة رائعة، فإن كلمات مثل كلمات الحسن البصري وأبو حامد الغزالي والمحاسبي وابن القيم وابن تيمية والشافعي وابن حنبل وغيرهم.وعبارات مثل عبارات سيد قطب ومحمد الغزالي ويوسف القرضاوي وحسن البنا، وأشعار مثل أشعار عليّ ابن أبي طالب والشافعي والأميري ومحمد إقبال وعبد الوهاب عزام، كل هذه أفكار معلبة في علب من ذهب وفضة فاقتنيها واعرضها على الناس فإن رنينها وبريقها سيساعدك أن تمتلك القلوب.

(١) تأملات في الدين والحياة ، محمد الغزالي، ص٧٣.

٥- الروبوت:

كـنت سأسمي هذه الفقرة "المنجل" ولكن مع عصر "الحاسوب" أظن أن آلات الحصـاد والجمـع قد ارتقت إلى مستوى عالٍ جدًّا، وأصبح ما يسمى بالـروبوت أو ما نطلق عليه "الإنسان الآلي" يستخدم في كثير من مجالات جمع المحاصيل وحصادها.

وأقصـد بـه هنا أدوات جمع المعلومات، وقد أكون تحدثت عنها في باب الـثقافة في موضـوع المطالعة وقلت هناك إنك تحتاج إلى **"كتب عن الكتب"** وأضيف هنا - عند الأداء العملي - أنك تحتاج كتبًا عن المعلومات.

من البداية إلى النهاية:

اشتريت كتاب "البداية والنهاية" لابن كثير، وهو موسوعة تاريخية ضخمة تخـدم الفترة من بدء الوحي حتى عصر ابن كثير تقريبًا (القرن الثامن الهجري) وتتميز بتدقيق الإمام ابن كثير وهو من هو في عالم الرواية، فهو حافظ متقن.

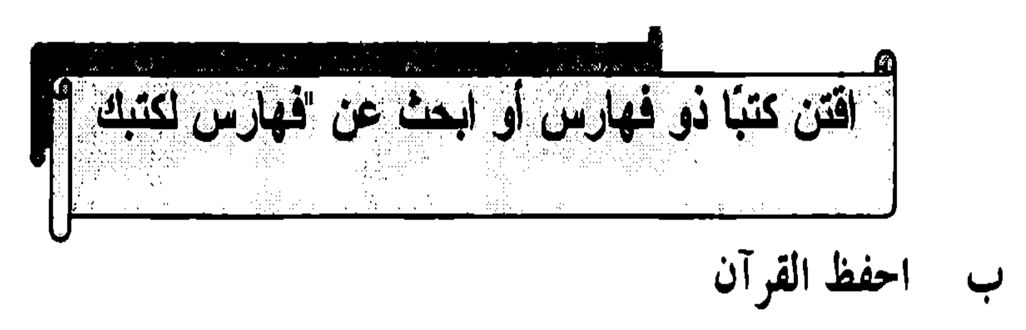
والكتاب يقع في أربعة عشر جزءًا في سبعة مجلدات ويسير على عدة طرق في الـتأليف فالمجـلدين الأولبين يعتمدان على الترتيب التاريخي من بدء الوحي ومـرورًا بتاريخ الأنبياء واحدًا واحدًا حسب ترتيبهم الراجح من خلال القرآن والسنة ثم مجلدين في الحديث عن السيرة على نسق كتب السيرة من الفترة المكية ثم الهجرة ثم المدينة حتى وفاة النبي ثم بعد ذلك بقية المجلدات الأربعة تسير مرتبة بحسب السنين الهجرية ويذكر ترجمات للرجال في سنة وفاهم.

وأردت يومًـا أن أبحث عن أحد الرجال من الصحابة أو غيرهم فوجدت مشقة في تعقب حياته منذ ولادته إلى وفاته و لم أظفر بما أريد.

حـــتى وقعـــت بـــين يدي فهارس للكتاب تقع في مجلد كبير، ولن أحكي معاناتي في الحصول عليه إلا أنني بعد ذلك وجدت أنه يكفي فتح الفهرس لتسير مع ما تريد من الأحداث والرجال وحتى المدن في جميع جنبات الكتاب.

وأذكـــر أني أعددت محاضرة قيمة حول فتح القسطنطينية من تعقب مواقع ذكرها في المجلدات.

والآن هل عرفنا أول أدوات الجمع.



ب احفظ القرآن

كـــان الإمام أحمد بن حنبل يتميز كما قال تلامذته بأنه "**صاحب الدليل النص في المسألة**" يعني أنه عندما يدلل لك بآية لا يتطرق إليها احتمال.

وحفـــظ القـــرآن دليل عظيم وآلة ضخمة للحصول على المعلومات منه؛ ولكن بجانبه لا بد من نوعين من المعاجم: [معجم لفظي ــ معجم موضوعي].

والمعـــاجم الموضـــوعية كثيرة ومفيدة وقد تعطيك فكرة عن موضوعات متكاملة تصلح كخطبة ولكن "**المعجم المفهرس لألفاظ القرآن الكريم**" هو فتح جديد ألفه الأستاذ محمد فؤاد عبد الباقي ــ رحمه الله .

مثال في موضوع الحب:

قررت أن أستمر في سلسلة تبحث "ما يحبه الله وما لا يحبه" وفتحت

المعجـــم المفهرس لأبحث تحت كلمة "حبب" انظر معي إلى هذه السلسلة الضخمة التي قد تأخذ منك عامًا كاملاً من الخطابة:

إن الله لا يحب

الصـــفة	الموقع القرآني
١- المعتدين	البقرة: ١٩٠ - المائدة: ٨٧- الأعراف: ٥٥
٢- الفساد والمفسدين	البقرة: ٢٠٥ - المائدة: ٦٤- القصص: ٧٧
٣- كل كفار أثيم	البقرة: ٢٧٦
٤- الكافرين	آل عمران: ٣٢ - الروم: ٤٥
٥- الظالمين	آل عمران: ٥٧،١٤٠ - الشورى: ٤٠
٦- مختالاً فخورًا	النساء: ٣٦ - لقمان: ١٨ - الحديد: ٢٣
٧- من كان خوانًا أثيمًا.	النساء : ١٠٧
٨- المسرفين	الأنعام: ١٤١- الأعراف: ٣١
٩- الخائنين	الأنفال: ٥٨
١٠- المستكبرين	النحل: ٢٣
١١- خوانًا كفورًا	الحج: ٣٨
١٢- الفرحين	القصص: ٧٦
١٣-لا يحب الله الجهر بالسوء من القول إلا من ظلم.	النساء: ١٤٨

إن الله يحب

الصفة	الموقع القرآني
١- المحسنين	البقرة: ١٩٥- آل عمران: ١٣٤، ١٤٧، ١٤٨
٢-التوابين	البقرة: ٢٢٢
٣- المتطهرين	البقرة: ٢٢٢، ١٠٨
٤- المتقين	آل عمران: ٧٦ - التوبة: ٤،٧
٥- الصابرين	آل عمران : ١٤٦
٦- المتوكلين	آل عمران: ١٥٩
٧- المقسطين	المائدة: ٤٢ - الحجرات: ٩ - الممتحنة: ٨
٨- إن الله يحب الذين يقاتلون في سبيله صفًا.	الصف: ٤

هكـــذا تكـــون عـــندي ٨ موضوعات تحت عنوان (**إن الله يحب**) و١٣ موضـــوعًا تحت عنوان (**إن الله لا يحب**) ومن نفس المعجم تستطيع جمع الوفير من المعلومات حول كل عنوان.

مـــثال: المحسنين تحت باب (حسن) تستطيع أن تجمع الآيات التي ورد فيها الإحسان، وهكذا.

حتى لا ينقدك جليس زياد:

وقبل أن أترك هذه الفقرة أظنك تريدني أن أحدثك عن أهمية القرآن في الخطبة، وأنه لا بد من وفرة الدليل القرآني في خطبتك وإن كنا قد تحدثنا عن ذلك في فصل الثقافة، ولكن استمع إلى عمران بن الحصين يقول: "خطبت عند زياد خطبة فظننت أني لم أقصر فيها، فسمعت شيخًا يقول: هذا الفتى أخطب العرب لو كان في خطبته شيء من القرآن".

عَنْ جَابِرِ بْنِ سَمُرَةَ قَالَ كَانَتْ لِلنَّبِيِّ ﷺ خُطْبَتَانِ يَجْلِسُ بَيْنَهُمَا يَقْرَأُ الْقُرْآنَ وَيُذَكِّرُ النَّاسَ (1)

يقول النووي: "وفيه دليل للشافعي في أنه يشترط في الخطبة الوعظ والقرآن، يقول الشافعي: لا تصح الخطبتان إلا بحمد الله ــ تعالى ــ والصلاة على رسول الله ﷺ فيهما والوعظ، وتجب قراءة آية من القرآن في إحداهما على الأصح".

﴿ق والْقُرْآنِ الَمجِيدِ﴾ (ق:1)

"عَنْ أُمِّ هِشَامٍ بِنْتِ حَارِثَةَ بْنِ النُّعْمَانِ قَالَتْ لَقَدْ كَانَ تَنُّورُنَا وَتَنُّورُ رَسُولِ ﷺ وَاحِدًا سَنَتَيْنِ أَوْ سَنَةً وَبَعْضَ سَنَة وَمَا أَخَذْتُ ق وَالْقُرْآنِ الْمَجِيد إلا عَنْ لِسَانِ رَسُولِ اللَّهِ ﷺ يَقْرَؤُهَا كُلَّ يَوْمِ جُمُعَةٍ عَلَى الْمِنْبَرِ إِذَا خَطَبَ النَّاسَ". (2)

---

(1) رواه مسلم ح (٨٦٢).
(2) رواه مسلم ح (٨٧٣).

قــال الــنووي: "قال العلماء سبب اختيار (ق) أنها مشتملة على البعث والموت والمواعظ الشديدة والزواجر الكبيرة.

هــل عرفت لماذا اختار النبيﷺ سورة (ق) أداةً للوعظ في معظم خطبه؟ اقرأها وستدرك الإجابة أكثر.



وفي أحداث تكاثرت فيها الفتن واصبح الحساب عــلى كل كلمة[1]، صعد الشيخ إبراهيم عزت على المنــبر وقد احتشد الآلاف في مسجد أنس بن مالك بالمهندســين ليستمعوا كلمة أمير الدعاة[2] يومها وبعــد مقدمته القرآنية المعروفة إذا به ينطلق في قراءة لســورة (ق) في تقطيع مؤثر، وما كاد أن ينتهي من السورة إلا والحاضرون قد استوعبوا الدرس وفهموا ماذا عليهم في تلك الأيام.

فاختيار الآيات وقراءتها بطريقة مؤثرة معبرة طريق لفتح القلوب

عَــنْ صَــفْوَانَ بْنِ يَعْلَى عَنْ أَبِيهِ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ سَمِعْتُ النَّبِيَّ ﷺ يَقْرَأُ عَلَى الْمِنْبَرِ﴿**وَنَادَوْا يَا مَالِكُ لِيَقْضِ عَلَيْنَا رَبُّكَ**﴾(الزخرف: ٧٧)" [3]

ومن التفاسير فاجمع:

فعندما تجد آية "المحور في موضوعك" فعليك بالرجوع إلى تفسيرها في أحد كتب التفاسير وأرشح لك تفسير ابن كثير فستجد هناك:

---

(١) كان ذلك في أكتوبر ١٩٨٢م.

(٢) تحت الإعداد: خطب أمير الدعاة (الشيخ إبراهيم عزت).

(٣) رواه مسلم ح (٣٢٣٠) .

١- آيات أخرى في موضوعك.

٢- أحاديث تدور حولها.

٣- أقوال مأثورة.

٤- شـــعر.

وفي الظـــلال زهـــور يانعة فعليك الاقتباس من نورها، ولا تنس أن تدعو للشهيد سيد قطب.

ج- كيف نتعامل مع السنة ؟

نعـــم هـــذا عنوان كتاب قيم للشيخ يوسف القرضاوي، كنت أظن قبل قـــراءته أن موقفي من الحديث تحديد (صحيح هو أم ضعيف؟) وبعدها أعتبره شـــاهدًا من شواهدي ومعلومة من معلوماتي، ولكن بعد قراءة الإجابة عن هذا الســـؤال من خلال ذلك الكتاب وجدت أن البحر عميق: يخدع الغِر، ويُغْرِق المبتدئ، ويكفى العوام السباحة على شاطئه.

انظر إلى هذه المبادئ الثلاثة التي أثبتها القرضاوي للتعامل مع السنة:

١- **الاستيثاق من ثبوت النص،** أي صحيح هو أم ضعيف؟ وهذا ما كنا نجيده أحيانًا أو نظن ذلك.

٢- **حســـن فهـــم الـــنص** وفق دلائل اللغة وسبب وروده، وفي ظلال النصوص القرآنية والنبوية الأخرى والمقاصد الكلية للإسلام.

٣- **الـــتأكد مـــن سلامة النص من معارض أقوى منه** قرآن أو سنة مع حسن التصرف عند المعارضة - الجملة بين القوسين أضفتها أنا بعد إذن أستاذنا

والقوس من جرابه - فها هو يتحدث عن هذه الجزئية في مكان آخر من نفس الكتاب فيقول:

"لا توجـــد سنة صحيحة ثابتة تعارض محكمات القرآن وبيِّناته الواضحة، وإذا ظـــن بعـــض الناس وجود ذلك فلا بد أن تكون السنة غير صحيحة، أو يكون فهمنا غير صحيح، أو يكون التعارض وهميًّا لا حقيقيًّا".

ونذكر أن في الصحيح غني عن الضعيف والموضوع ليس من الدين.

وهذا ما ينادي به دائمًا المحققون من العلماء فلا يغرك بناء حديث ضعيف يصلح للخطابة أن تستشهد به دون التحري عنه، ولكن لأن الضعيف قد يكون له أصل -ولو بنسبة بسيطة- يضع الشيخ القرضاوي ضوابط للتعامل معه؟

١- يجب بيان ضعف الحديث.

٢- عدم روايته بصيغة الجزم كأن تقول رُوِيَ مثلاً.

٣- مراعاة شروط العلماء في الضعيف وهي:

أ- أن لا يكون شديد الضعف.

ب- أن يكون متدرجًا تحت أصل عام.

ج- ألا تعتقد ثبوته.

٤- في الصحيح والحسن ما يغني.

نعم هكذا قال الشيخ القرضاوي وأقول لك:

استغنِ بالصحيح عن مجادلة متصيد

معالم وضوابط لحسن فهم السنة:

وهــو عــنوان القسم الأكبر من كتاب الشيخ القرضاوي أورد فيه ثمانية فصول؛ بل ثمانية كشافات تضيء لك طريق السنة الوارف الظلال.

١- فهم السنة في ضوء القرآن الكريم.

٢- جمع الأحاديث الواردة في الموضوع الواحد.

٣- الجمع أو الترجيح بين مَخْتَلِف الحديث.

٤- فهم الأحاديث في ضوء أسبابها وملابساتها ومقاصدها.

٥- التفريق بين الحقيقة والمجاز في فهم الحديث.

٦- التفريق بين الغيب والشهادة.

٧- التأكد من مدلولات ألفاظ الحديث.

جامع العلوم والحكم:

نعــم اســم جميــل يغري بالاطلاع، وهكذا سلفنا الصالح كانوا يختارون العــناوين، والكتاب في مجلد واحد ليس بالكبير(١) وموضوعه هو ما يهمنا فهو شــرح لخمسين حديثاً لرسول الله ﷺ تقوم على بعضها أصول الدين كما قال بعض العلماء.

والكتاب -بجانب الانتقاء الشَامل للأحاديث- فإنه يحوي أثناء الشرح على الكــثير مــن الشواهد الحديثية التي تفيد موضوع الحديث الأصلي والكثير من أقوال السلف والأشعار، وأخيرًا فالكتاب تأليف ابن رجب الحنبلي وهو مَنْ هو في هذا المجال.

(١) تم طبع الكتاب بتحقيق الأحمدي أبو النور في ثلاثة مجلدات زادته ثراءً علميًا.

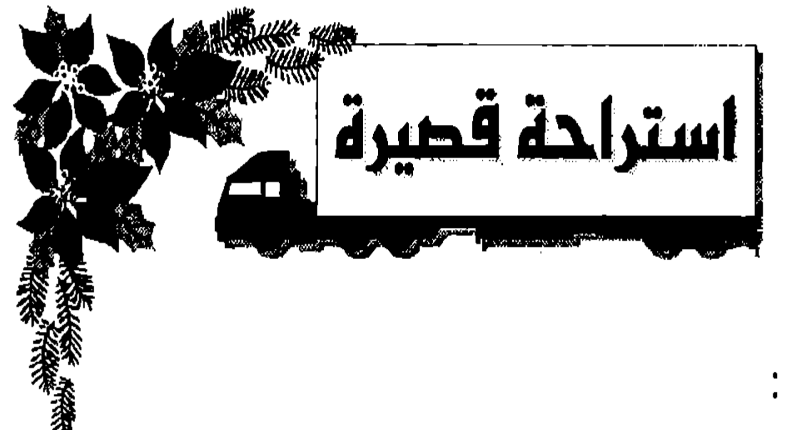
ولا أنســى أن أذكرك بــ (رياض الصالحين) الذي أظن أن الإمام النووي كتبه بمداد من إخلاص فهو من خير مصادر الحديث النبوي، وستجد أن تبويبه يعطيك موضوعات لخطب جيده.

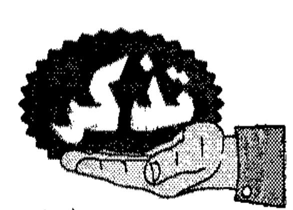
أما من كانت له إطلالات في الصحيحين وكتب السنن، فأراه يسأل: هل هناك فهرس لهذه الكتب؟ وأرى عيناه ترنو بشوق إلى [المعجم المفهرس لألفاظ القــرآن] أقــول له لم يخيب المجتهدون رجاءك فهناك [المعجم المفهرس لألفاظ الحديــث] ولكن لا تتعجل فهذه بحار لا شواطئ لها، والخطابة قد لا تحتاج هذا وإن كــان ولا بــد لك من بر لأمهات الكتب وتبغي عدم العقوق- فهناك معجــم صــغير في مجلد واحد اسمه [مفتاح كنوز السنة] وهو معجم موضوعي مفيد جدًّا لمن يجيد استخدامه.

الأسطوانات:

أعــلم أن هــناك من يبتسم من الآن ويقول لنفسه يــبدو أن الأستاذ لم يخرج من المكتبة، وأعلم فيما يفكر، ولكن قبل أن أوافقه أقول: **إن الكتاب هو خير وثيقة أو مصدر للحصول على المعلومات**، ولكن أن يجمــع لنا العلم الحديث عشرات الكتب الضخمة على أسطوانة كمبيوتر لا يتعدى حجمها الكتاب الصغير بجانب السهولة والسرعة والدقة في البحث فإن هذا هو الخير العظيم، ألا ترون أن صاحبي محق في ابتسامته؟!

وتــلك الأســطوانات هي بعض آلات البحث عن المعلومات ومثلها في مجــالات كثيرة موجودة ليس فقط في مجال التاريخ والقرآن والسنة؛ ولكن في مجال الشعر والحكمة أيضًا الكثير والكثير من الفهارس.





عند جمع المعلومات :

١- اجمع بروح الوفرة وجهد النحلة وإخلاص البخاري.

٢- وضوح فكرتك يفتح المجال أمام تدفق المعلومات.

٣- احذر الأفكار المعلبة ولاحظ تاريخ الانتهاء.

٤- استخدم الفهارس وكتب المعلومات، كروبوت للجمع، ولا تنس إسطوانات الكمبيوتر.

٥- لا تنس كتب الأدب والشعر.

٦- قد تجد الكثير من المعلومات في الجرائد والصحف والمجلات فلماذا لا يكون لديك أرشيف

٧- ادرس مقررات دراسية وثيقة الصلة بموضوعك.

واعلم أن

المعرفة القليلة شيء خطير. فاشرب بعمق، أو لا تشرب على الإطلاق من النبع الصافي.

إذا ما واجهت جمهورًا من الحاضرين بمعلومات غير كافية، فإنك تبحث عن المتاعب] ألكسندر بوب

أفضل مصادر المعرفة[نفسك] تجربتك.. خبراتك.. هواياتك.. رحلاتك.. مقابلاتك. ماكولاف



تعَّرف الكثير عن موضوعك، أكثر مما ستستخدمه في حديثك إلى الجماهير.

المرحلة الثالثة: التخطيط والعناصر

لعلك رأيت بعض هذه العلامات أثناء قراءتك لهذا البحث:

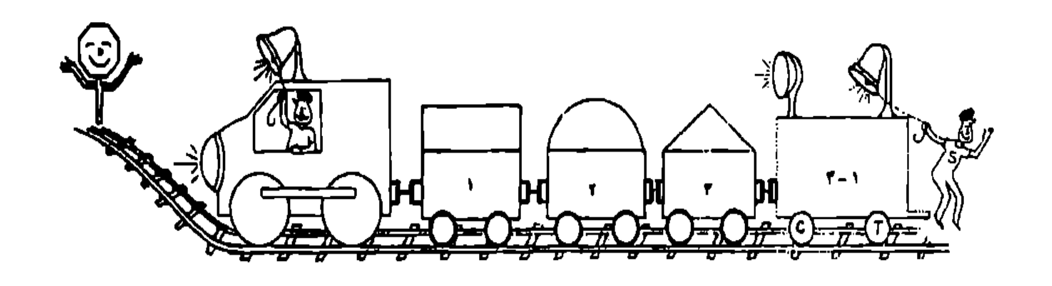
رأيت هذه أثناء حديثي عن وضع المستمعين أمامك.

ورأيت هذه عندما نصحتك بالاهتمام باحتياجات المستمعين.

ورأيت هذه عندما تحدثنا عن الفكرة المحورية.

ورأيت هذه وهذه

وسـألت نفسـك عندها ما هذه العلامات وتلك الرسومات؟!وقبل أن أجيبك اسمح لي أن أزيد من استفساراتك عندما تنظر إلى هذه اللوحة



هذا القطار سماه تارون باور في كتاب(خطابة بلا ألم؟) **(قطار الأفكار)** [1]

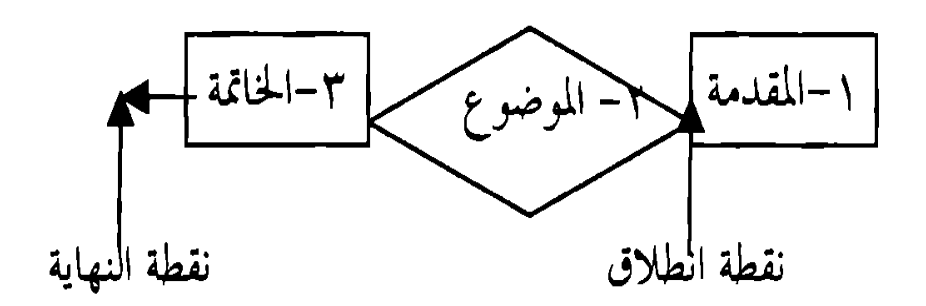
ولعلك لاحظت في صورته بعض الأجزاء التي رأيتها متناثرة في بحثنا، فماذا يقصد باور من هذا القطار؟

(١) فكره القطار مستوحاة من المؤلف الأمريكي (تارون باور) في كتابه(خطابة بلا ألم).
Painless Puplic Speaking _ develop and deliver your train of thought anytime anywhere (Sharon Anthony bower)

أجزاء الخطبة:

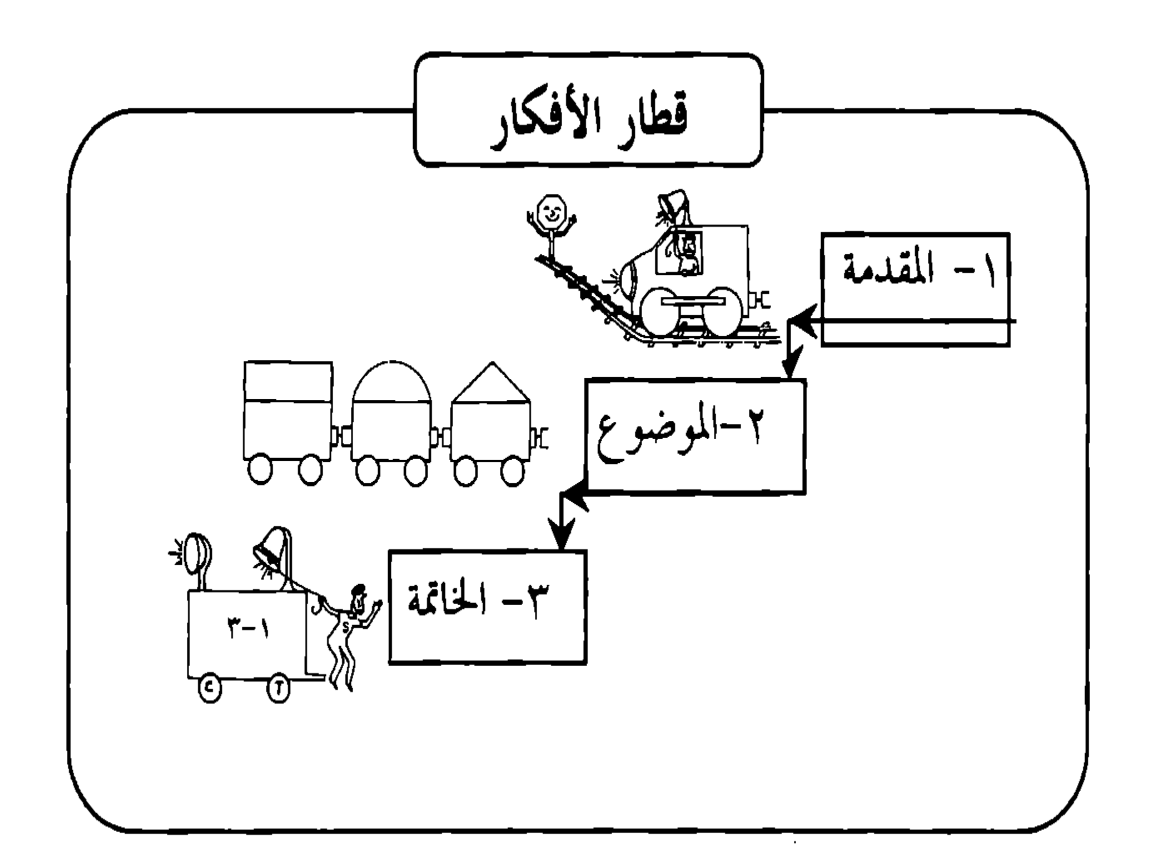
في البداية ما هي أجزاء الخطبة الرئيسية؟

ولنفعل مثل باور ونخترع هذا الرسم الهندسي البسيط.



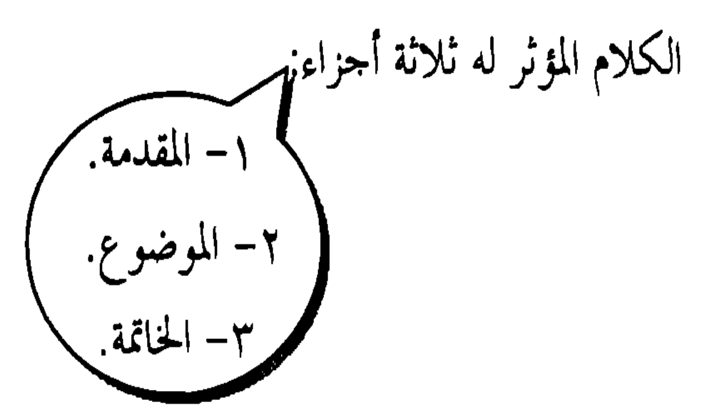
نقطة انطلاق :

وإذا عدنا إلى قطار تارون باور نجد أن أجزاء الخطبة الرئيسية لدية هي:



يقول باور:

الكلام المؤثر له ثلاثة أجزاء:



وكل جزء له غرض محدد، وإذا أهمل أي جزء من الأجزاء لن يقدم كلامك ما تريد توصيله بشكل منطقي وسوف يستشعر مستمعوك القلق والاضطراب لأنهم لا يستطيعون متابعة قطار أفكارك، باختصار سوف تخرج عن القضبان.

ويقول باور عن قطاره: "**إن المقصود هو محاولة ربط أفكار الخطبة بشيء مألوف نتذكرها به**"

والآن هيا نتعرف على أجزاء الحديث المؤثر من خلال رسمنا التوضيحي وقطار تارون باور.

الجزء الأول: المقدمة

عندما يريد أحد مخرجي الأفلام أن يشد انتباه المستمعين ويضفي على مشهد تعطل سيارة البطل على قضيب القطار بعض الإثارة فإنه يبدأ في تشغيل العلامات التي على جانب الطريق وخاصة عند الكباري لتعطي أضواء متقطعة مع صوت جرس شديد

ومع محاولة البطل فتح باب السيارة إذا به يستمع إلى صوت القطار يأتي من بعيد.. ويقترب هادرًا

ومـــع اقـــترابه تبدأ أنواره الخافتة في الظهور لتضفي على المشهد إثارة أكبر وتعلو دقات قلب المتفرجين مع محاولات البطل فتح الـــزجاج أو الـــباب، ويستشعر المشاهد اهتزاز الأرض تحـــت السيارة الذي يزداد مع اقتراب القطار حيث تهـــوي العجـــلات على القضبان بشدة

وعندها يكون المتفرج في قمة الإثارة والانتباه ولا يشغل عقلة ساعتها إلا القطار القادم من بعيد.

اعـــلم أنك تريد أن تسألني ماذا حدث للبطل؟ وأنا متأكد أنك تعلم فقد تحـــركت الســـيارة في آخر لحظة ومع عبور عجلاتها الخلفية للقضبان، وصل القطـــار هادرًا مجلجلاً يملأ الشاشة كلها وكأنه سيقفز منها ليقتحم الصالة على المتفرجين.

وهنا سوف نوقف العرض وقد نعود إليه مرة أخرى.

تفكيك أجزاء القاطرة:

إن طبيعة الإنسان أن يتلقى في الغالب بدايات الحديث بشيء من الاهتمام، حيث إن لديه غريزة حب الاستطلاع ومعرفة ما سيأتي بعد، وتعلو هذه الغريزة وتنخفض قدر ما تستطيع البدايات أن تصنع بعقل وقلب المستمع، وقالوا. **"من لم تكن له بداية محرقة فلن تكن له نهاية مشرقة"**.

وأي مثال أعطية لك على أهمية الابتداء خير من بدايات سور القرآن؟

هـــل تســـتطيع إلا أن تنتبه بشدة عندما تسمع هذه الآية الأولى من سورة الحج **﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمْ إِنَّ زَلْزَلَةَ السَّاعَةِ شَيْءٌ عَظِيمٌ﴾** (الحج:١)

أو أن تستمع إلى قوله تعالى في افتتاح سورة مريم... ﴿كهيعص(١) ذِكْرُ رَحْمَتِ رَبِّكَ عَبْدَهُ زَكَرِيَّا﴾ (مريم: ١،٢)

يقول المرحوم الشيخ محمد أبو زهرة: "إن الفكرة الأولى عن شيء أو عن أمر، أو عن شخص تثبت وتقر بالنفس ومحوها يحتاج إلى عناء شديد، فإن كانت حسنة صعب تهجينها، وإن كانت سيئة صعب تزيينها" (٢)

إن حسن الابتداء يوقظ قلب المستمعين فينبعث بنور عجيب يبرق في عيونهم يجعلك أكثر انطلاقًا ورغبة في الإحسان، وإلا فإن الركود الذي ينعكس عن مقدمة فاترة، يسقط على تلك القلوب فيطفئ غرفاتها ، وتظلم عيونها فإذا بك بارد الحماسة مستشعر الفشل

لماذا المقدمة؟

ومن هنا يمكن أن نبين أهداف المقدمة ووظيفتها في ثلاث نقاط:

١ــ تجذب الانتباه.

٢ــ تربط الموضوع باحتياجات المستمعين.

٣ــ ذكر الفكرة المركزية، وتلخيص النقاط الرئيسية.

ونعود إلى قطار الأفكار حيث القاطرة التي تعبر عن المقدمة.

فإن النور الأمامي هو جاذب الانتباه للمستمعين وصوت الجرس المدوي هو إعلان للمستمعين أنك تدرك احتياجاتهم وأنك شديد الاهتمام بها

(٢) الخطابة، أبو زهرة.

وهـــذه العجلات هي الفكرة المركزية التي ستذكرها في المقدمة، وتبين أنك ستسير عليها طوال رحلتك في قطار الأفكار.

وبالعودة إلى القاطرة نجد أن هناك أجزاء منها لم نعرف وظيفتها...

مـــثلا هـــذه العلامة؟ إنها تعبر عن مستمعيك أهدافهم، احتياجاتهم، ميولهـــم، اتجاهـــاتهم، وتذكر عندما بينا لك كيف تكسب نصف المعركة، بأن تـــدرس أحوال مستمعيك، وهنا وأنت تركب قطار الأفكار نقول لك ما قاله تـــارون بـــاور: "ضع مستمعيك أمامك" وتذكر أن هدفك أن تصل إلى مستمعيك.

أما قضبان القطار

فإنهـــا هدفـــك أنت والنتيجة التي ترجوها من حديثك في هؤلاء الناس إنها الموضوع نفسه كما حدثناك عنه من قبل، وعندما قلنا لك: **احذر أن تخرج عن القضـــبان** نقول لك هنا ما قاله باور: "إن القطار يجب أن يظل على القضبان" ركز على أهدافك حتى تستطيع أن تصل إلى الجمهور المستمع.

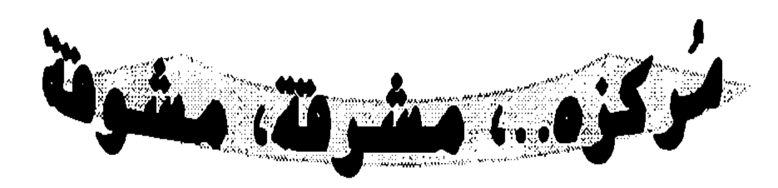
والآن بعـــد أن فككنا معًا أجزاء المقدمة هل تستطيع إعادة تركيبها؟ تعالَ لنحاول

أولاً: ابـــدأ بعبارات جذب الانتباه مثل النداء والسؤال والعبارة المروعة، وسوف نحدثك في الفقرة التالية وأنت على المنبر عن هذه العبارات.

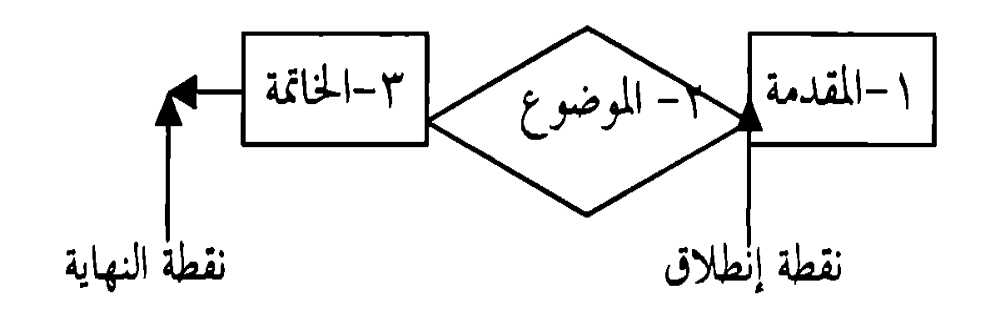
ثانيًا: بين أن موضوعك يمس حاجات مستمعيك وباستيعابك لموضوعك، ومعرفة حاجات المستمعين يسهل ذلك كثيرًا.

ثالثًا... أذكر فكرتك المركزية وتذكر عندما تحدثنا حول العنوان الجذاب وكيــف تصــيغ فكرتك في هذا العنوان؟ ثم كيف تعرض هذا العنوان بشكل دعائي

وهكذا يمكن أن نلخص سمات المقدمة الجيدة في ثلاث كلمات.



فهي مركزة لا تطول حتى لا يملها المستمع، فلا تنس أنه مطلوب منك أن تدخل **الشكل المعين** في أسرع وقت (**الموضوع**)



مشرقة كضوء المصباح يجذب الانتباه.

مشــوقة تحــول المســتمع إلى قــلب كبير ينتظر استيعاب ما ستقول في موضوعك.

خبيب بن عدي ــ بطل فوق الصليب:

في كــتاب "**رجال حول الرسول**" كان الشيخ "**خالد محمد خالد**" رحم الله في قمة تألقه أثناء عرضه للستين صحابيًّا ــ رضي الله عنهم ــ ولكنه هنا

عـــند الحديـــث عن خبيب ــ رضي الله عنه ــ بعد تسعة وعشرين رجل نجده كأنه فوق منبر يصنع عنوانًا جذابًا وينطلق في مقدمة رائعة استمع إليه نعم استمع فهو لا يكتب وإنما يتحدث يقول:

والآن..

أفسحوا الطريق لهذا البطل يا رجال..

وتعالوا من كل صوب، ومن كل مكان..

تعالوا خفافًا، وثقالاً..

تعالوا مسرعين، وخاشعين..

وأقبلوا، لِتُلَقَّنُوا في الفداء درسًا ليس له نظير..

تقولون: أو كل هذا الذي قصصت علينا من قبل لم تكن دروسًا في الفداء ليس لها نظير..؟؟

أجل، كانت دروسًا..

وكانت في روعتها تجلُّ عن المثيل وعن النظير..

ولكنكم الآن أمام أستاذ جديد في فن التضحية..

أستاذ لو فاتكم مشهده، فقد فاتكم خير كثير، جد كثير..

إلينا يا أصحاب العقائد في كل أمة وبلد..

إلينا يا عشاق السمو من كل عصر وأمد..

وأنتم أيضًا يا من أثقلكم الغرور، وظننتم بالأديان والإيمان ظن السوء..

تعالوا بغروركم..!

تعالوا وانظروا أية عزة.. وأية منعة.. وأي ثبات وأي مضاء.. وأي فداء.. وأي ولاء..

وبكـــلمة واحدة، أية عظمة خارقة وباهرة يفيئها الإيمان بالحق على ذويه المخلصين..!!

أترون هذا الجثمان المصلوب..؟؟

إنه موضوع درسنا اليوم ـــ يا كل بني الإنسان

هذا الجثمان المصلوب أمامكم هو الموضوع، وهو الدرس، وهو الأستاذ..

اسمه (خبيب بن عدي).

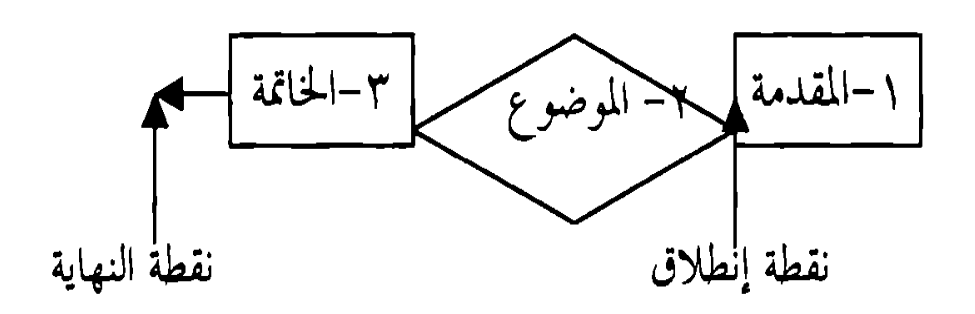
احفظوا جيدًا هذا الاسم الجليل.

احفظـــوه، وانشـــدوه، فإنـــه شرف لكل إنسان، من كل دين، ومن كل مذهب، ومن كل جنس، وفي كل زمان..!!

والآن هيـــا انطـــلق بقطار الأفكار بعد أن أشعل لك (خالد محمد خالد) محركاته.

نقطة الانطلاق:

وقبل أن أبدأ في الجزء الثاني من أجزاء الخطبة أذكرك بهذا الشكل..



ونلاحـــظ أن هناك نقطة بين المقدمة والموضوع هي نقطة الانطلاق وتعتبر المدخـــل إلى موضوعك ويمكنك أن تؤجل ذكر العنوان بطريقة دعائية إلى هذه النقطة.

ولكن الشيخ عبدالحميد كشك كان له أسلوب جميل في الانطلاق حيث يســـأل سؤالا: إلى أين نذهب اليوم؟ ثم يرحل بمستمعيه إلى المكان أو الشخص الذي يدور حوله موضوعه...

وأظـــن أن الشيخ عبد الحميد كشك كان مدركًا لقطار الأفكار، وها هو الآن قد حرك عجلاته وأشعل فتيل الانطلاق.

الجزء الثاني: الموضوع.

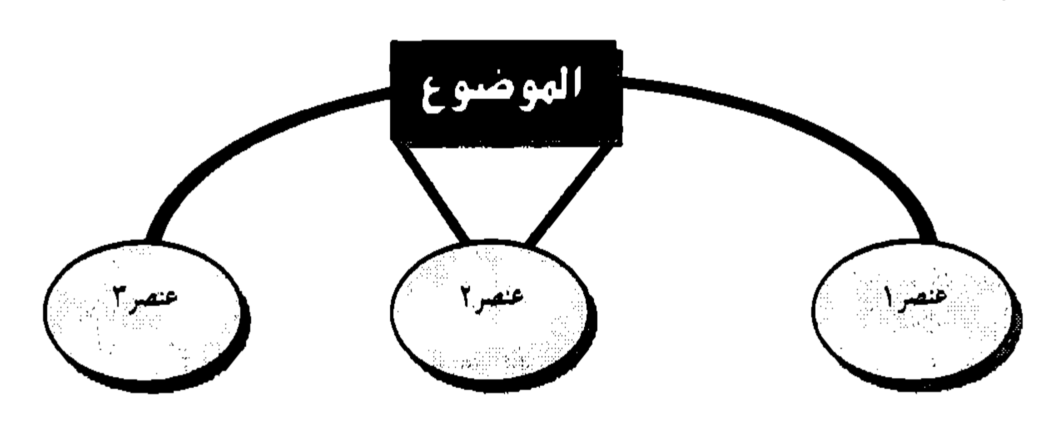
ونعـــود إلى المشهد السينمائي الذي أوقفنا عرضه منذ قليل، فإن عربات القطار تمر أمامنا عربة وراء الأخرى، ولا زال صوت العجلات يهوي على القضبان ولا زال صوت مرور القطار يرتفع أكثر وأكثر ولكن زال الـــتوتر عن المشاهدين واستشعروا مع ظهور آخر عربة من عربات القطار على

الشاشة بأنفاسهم المتهدجة تهدأ، وبصوت القطار ينخفض شيئًا ما، واسمحوا لي أن أوقف الصورة عند هذا المشهد.

تفكيك أجزاء العربات:

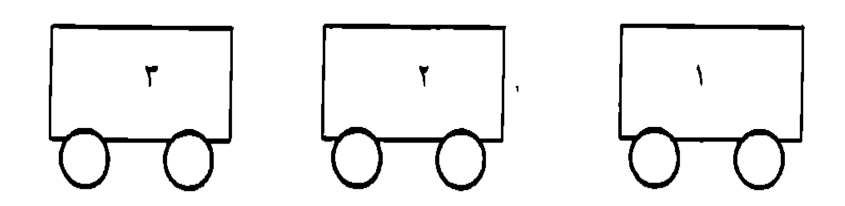
تذكــر معــي قصة "حديث النفاق" الذي تحدثنا عنه عندما ذكرنا اختيار الموضـــوع، ونسأل ما الذي دعىَ هذا المتكلم أن يخرج عن القضبان أقصد عن موضوعه الأساسي.

والإجابـــة هي أنه لم يحدد العناصر الأساسية لموضوعه، انظر معي إلى هذا التخطيط

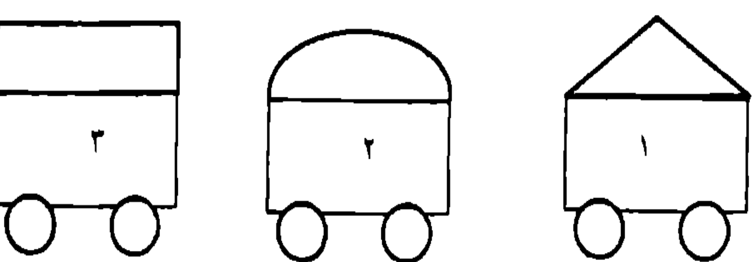


هكذا لا بد أن تعد موضوعك من خلال مجموعة من العناصر.

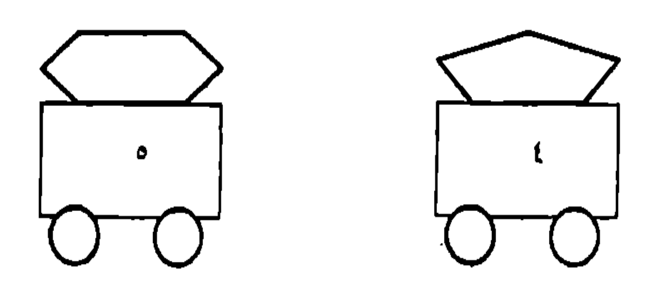
والنقاط الأساسية لموضوعك يمثلها في القطار هذه العربات:



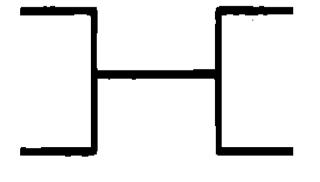
ثم املأ كل عربة بالأفكار الفرعية لكل نقطة أساسية ليصبح شكل العربات هكذا :



ويمكـــن ان تزداد العربات بعدد العناصر الأساسية وتتغير آشكالها بحسب الأفكار الفرعية فيكون لدينا عربات أخري مثل:



وأخيرًا لا بد من وجود رابط قوي بين كل عنصر أساسي والذي يليه حتى لا تتأثر العربات



الشكل المعين:

وقد تسألني لماذا اخترت هذا الشكل لتعبر به عن الموضوع؟..

أقـــول لـــك راجع معي شكل المعين الهندسي الذي يبدأ طبيعي من نقطة الانطـــلاق، ثم يتسع ويتسع حتى يصل إلى أكثر أتساع له عند منتصفة ثم يبدأ يضـــيق مـــره أخرى حتى نهايته كل ذلك بطريقة انسيابية متناسقة، ذلك كله بشرط أن لا تخرج عن أضلاع المعين أولا تخرج عن القضبان.

وبالمناســـبة لا زلت تسير على القضبان بنفس العجلات التي لا تختلف في مقاساتها عن عجلات القاطرة.

أقــول لك.. **لا تنس الفكرة المركزية** مع كل عنصر من عناصر خطبتك

أ ــ يمكنك ذكر العناصر أول الخطبة، ثم تبدأ في التفصيل أو ذكر كل واحد في حينه.

ب-ضَــمِّنْ عناصــرك ما يجول بخواطر الناس من استفسارات متوقعة واعتراضات، وأجب عليها قدر الإمكان.

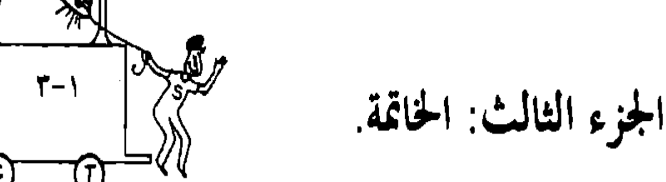
ج ــ ليكن أسلوبك في عرض العناصر مألوف، وفيه تجديد

ولتعــلم أن مستمعيك سمعوا في موضوعك عشرات الخطب من قبل، فجدد في العرض.

نقطة الانتهاء:

وهي رأس المعين الآخر..فاحذر أن تصل إليه فجأة فتشوه شكلك الهندسي

ويمكــنك عند هذه النقطة أن تقف مع مستمعيك لحظة تذكرهم بعناصر موضوعك الأساسية



الجزء الثالث: الخاتمة.

لقــد اســتعد المستمع بعد نقطة الانتهاء لأن يترك القطار، ولكنه قد ينس بعض حقائبه وبعض هداياك التي سلمتها له، الآن اجمع له ما قد يفقده واجعله ينطلق ومعه ذكرى لا ينساها.

وبالـــنظر إلى عـــربة الخاتمـــة نجد أن كثيرًا من أجزائها هي تكرار لأجزاء القاطرة.

ويحتاج الأمر لأن نعيد إدارة المشهد التمثيلي الذي أوقفناه منذ قليل لتعبر آخر عربة من عربات الموضوع كـــي تظهر أمامنا عربة المؤخرة التي يدوي جرسها وهي تبتعد لينخفض صوته حتى يتلاشي تمامًا إلا أن هـــناك ضوءًا لا زال يظهر من ذلك المصباح القوى فيها ثم تبتعد وتبتعد عـــلى عجلاتهـــا التي لا تختلف عن عجلات العربات الأخرى ⓉⒸ، ثم تقف الصورة أخيرًا على القضبان التي تمثل هدفك الذي يبقي في أذهان المشاهدين.

تفكيك أجزاء عربة المؤخرة:

... اجذب الانتباه مرة أخرى.

... أعد التذكير أن حديثك يمس حاجات المستمعين.

ⓉⒸ... أعد التذكير بالفكرة المركزية.

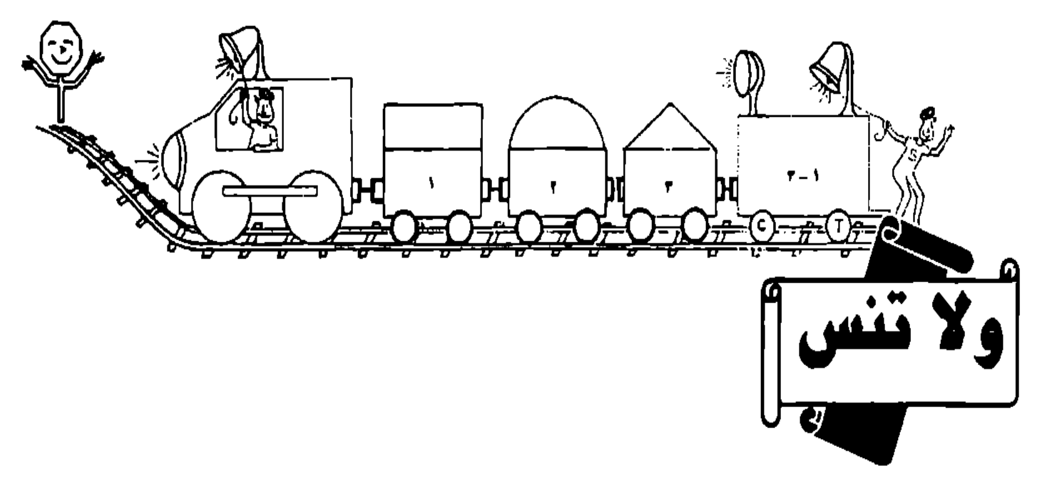
١-٣ ... ذكّر بالنقاط الرئيسية.

ويمكنك أن تذكر التوصيات في الخاتمة.

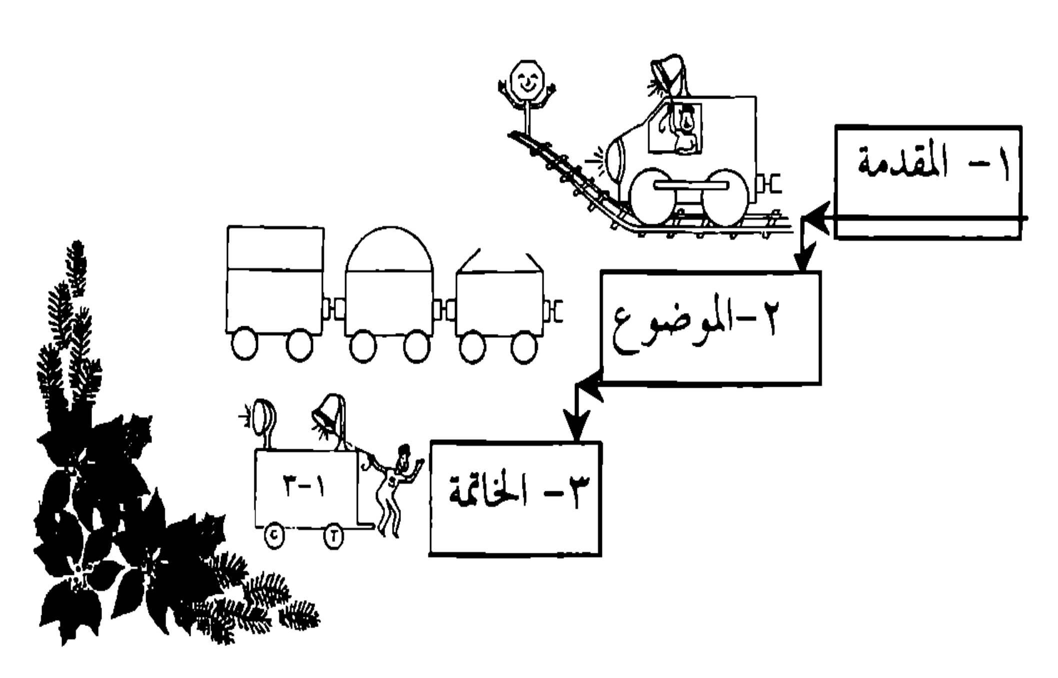
وتذكر أن : **مـــا تنـــتهي به هو ما سيعلق بالذهن، وانتبه اختم حديثك قبل أن تشعر أن الحاضرين يريدون ذلك.**



قطار الأفكار يحمل عناصر خطبتك



أن أجزاء الخطبة ثلاثة

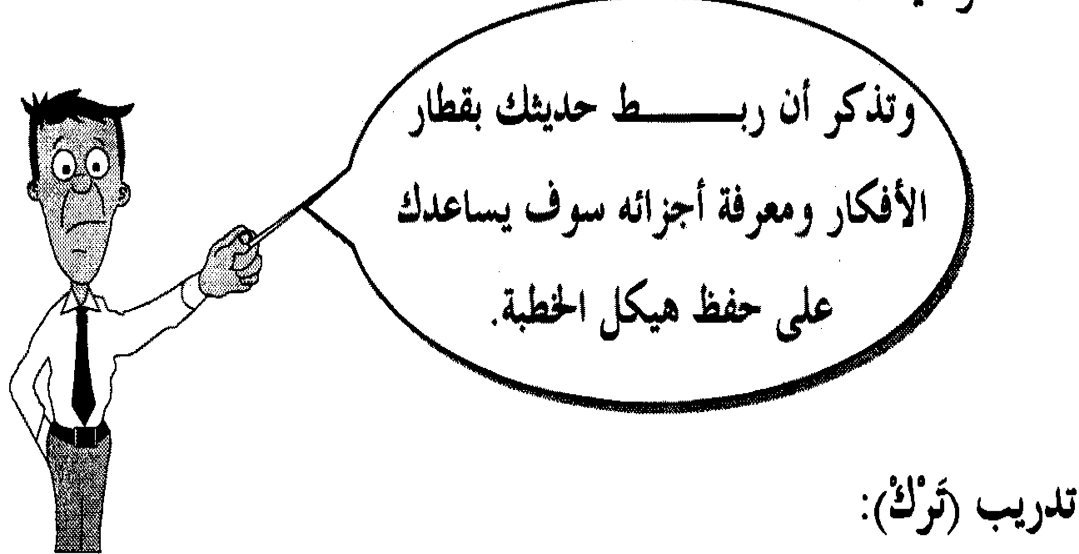


المرحلة الرابعة : حفظ الخطبة

نجـــد أن مـــاكولاف يضع عنوانًا لمثل هذا الفصل قد تتعجب منه وهو.. **"تجنب أن تحفظ الحديث"** يقول:

"يشـــبه حفظ الحديث اللعب بالديناميت، إذا نسيت كلمة واحدة فسوف يطرحك ذلك أرضًا، وقد لا تستطيع بعد ذلك أن تستأنف حديثك."

وأنا لا أقصد حفظ الحديث بالنص، فإن صوت كرسي يتحرك أو مقاطعة مســـتمع أو أي توقف قد تسبب متاعب خطيرة، ولذلك أقول لك: **"لا تبحث عـــن الكلمات كلمة كلمة بل ابحث عن الحقائق والأفكار.. وسوف تأتيك الكلمات طواعية"** .



تدريب (تَرْكْ):

وإن كـــان اسمــه ترك فإنه تدريب على الحفظ يجمع الحروف الأولى من الكلمات الثلاث:

تأمل   أربط   كرر

أولاً : التأمل:

فهذه الخطبة جزء من حياتك مدة أسبوع على الأقل، أحسست بموضوعها وانفعلت به، فهي تعبر عنك وعن أفكارك، فلا بد أنها بخاطرك كلما جلست تتأمل.

ولا بد أن الإطار الخارجي، والعناصر الهامة مرتبة الآن في ذاكرتك لكثرة تأملك لها

ثانيًا ـ الربط:

ومن أساليبه:

١ـ الربط بالكلمات الهامة:

اقرأ معي هذه العبارة:

لا ترفع صوتك أكثر مما يحتاج إليه السامع فإنه رعونة وإيذاء.

أظنك معي أن أهم كلمات في هذه الجملة هي التي تحتها خط، كرر هذه الكلمات أكثر من مرة، الآن كرر الجملة مرة أخرى ستجد نفسك قد حفظتها تقريبًا.

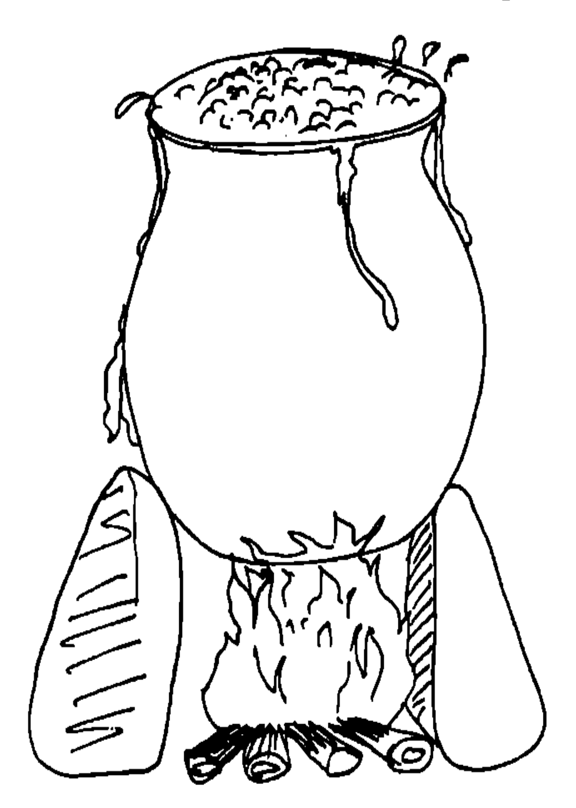
حاول الآن مع هذه الجملة: (الواجبات أكثر من الأوقات فعاون غيرك على الانتفاع بوقته فإن كان لك مهمة فأوجز في قضائها).

٢ـ الربط بالصور:

عرض الإمام المحاسبي في كتابه (الرعاية لحقوق الله) قضية الخوف وكيف

أنـــه يطرد الذنوب من القلوب، والحقيقة لم أستطع أن أستوعب الفكرة فاقرأها الآن معي وساعدني على حفظها يقول الحارس المحاسبي: (فإذا تفكر الإنسان في المعاد بتخويف نفسه عظم قدر العذاب عنده، فإذا عظم قدر العذاب عنده هاج في قلــبه الخوف حتى لا يملكه، فما مثل التخويف في جنب الخوف إلا كمثل الوقــود في جنب الغليان، كالموقد يوقد تحت القدر المملوءة فكلما أدام الوقود اشتد الغليان. فكذلك العبد، كلما أدام الفكر بالتخويف في ذكر العقاب وكثرة الأهــوال وعظــم السؤال مع المعرفة بعظيم حق الله ــ عز وجل ــ وواجب طاعــته هــاج الخوف فإذا هاج الخوف قذف القلب بالإصرار على الذنوب، وسخا عنها نفسًا فندم وتاب وخشع وأناب. وكذلك الوقود، كلما اشتد داوم الوقود واشتد الغليان قذف القدر ببعض ما فيها.

انظر الآن إلى هذه الصورة..

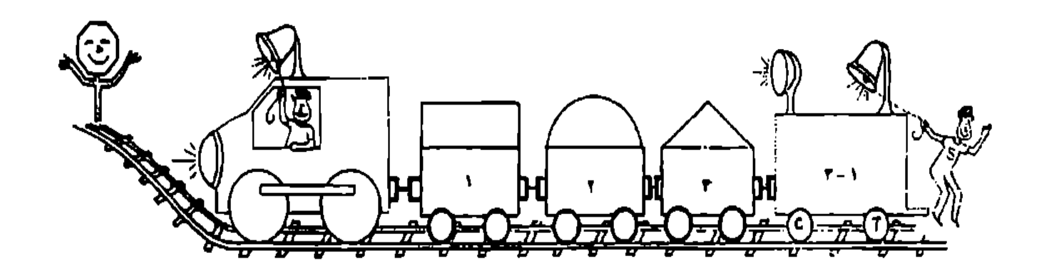


هل فهمت الفكرة؟

- عليك أن ترسم صورة تعبر عن الفكرة التي تريد حفظها.
- أغمض عينيك الآن وتذكر الصورة.
- لقد وفرت على ذهنك كثير من الكلمات التي تشوش عليك الحفظ .

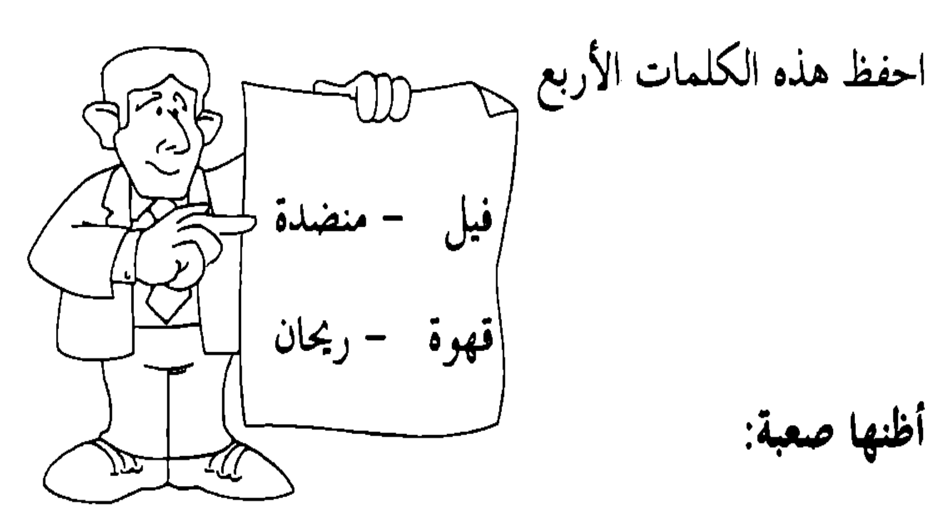
ويمكنك رسم خرائط بيانية للمعلومات تسهل عليك الحفظ.

ارجع إلى شكل "أجزاء الخطبة" هل نجحت في أن أجعلك تحفظها بسهولة.



٣ـ الربط بتسلسل منطقي:

احفظ هذه الكلمات الأربع



أظنها صعبة:

ولكن إذا صغتها في مثل هذه الجملة المنطقية:

(جلس الفيل على المنضدة ليشرب قهوة الريحان).

ألا يسهل حفظها؟

الأمـــر يدعو إلى الابتسام ولكنها طريقة مفيدة كنا نستخدمها في دراستنا، وانظر إلى أخوات **كان**:

كان ، ما زال ، صار ، أصبح ، ليس ، ما دام ، أضحى... إلخ

الحقيقـــة لا أذكـــرها؛ ولكـــن إذا نظمتها في هذا الشكل النغمي المنطقي فسوف أتذكرها.

(كان أصبح صار، ليس ما زال ما دام، بات أضحى ظل أمسى).

ولذلك كان السلف ينظمون معظم العلوم في شكل قصائد فعرفنا ألفية ابن مالك في النحو وألفية العراقي في الحديث وتحفة الأطفال في التجويد.

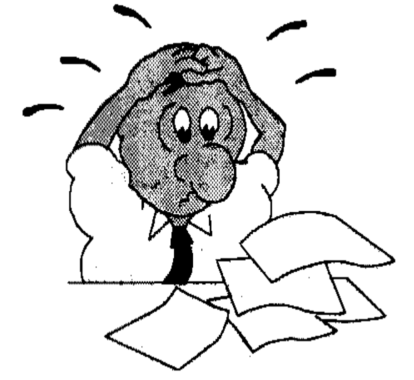
كـــل هـــذا الربط المتسلسل بشكل منطقي إما من حيث المعنى أو النغم أو النظم يؤدي إلى سهولة الحفظ، وأذكر أني ألفت قصيدة زجلية نظمت فيها مادة الجيولوجيا التي تتحدث عن قشرة الأرض وذلك في المرحلة الثانوية كانت خير معين على استيعابها، أذكر في مطلعها.

قشرة الأرض إيه هيّهْ   معدن وكمان صدفية

وأذكر أيضًا أن في مادة الكيمياء كان هناك (السلســـلة الكهرومغناطيســـية) وتضـــم بعض العناصر منها البوتاسيوم والصوديوم والذهب وغيرها حـــوالي أربعة عشر عنصرًا فلأجل أن نحفظها صغناها في هذه الجملة (بوص- بكاما - لومخ - حريد- نحذف - ذهب). وكل حرف

يـــدل على رمز كيميائي لأحد العناصر وأذكر أن (خص ضغط قظ) تدل على حـــروف التفخـــيم في درس الـــتجويد، و(جد قطب) هي حروف القلقلة و (يرملون) هي حروف الإدغام.

وهكـــذا فـــإن الربط بتسلسل منطقي يسهل عملية الحفظ جدًّا أو يقربها، وهناك أنواع أخرى من الربط يمكن اقتراحها.



ثالثًا. التكرار:

✍ اســـتخدام أكثر من حاسة عند التكرار فالكـــتابة مـــع الترديد بصوت عالٍ يعطيك الفرصة لاستخدام أربعة حواس معًا (القلم ــ العين ــ الأذن ــ اللسان).

✍ لا تؤجل الحفظ لآخر لحظة، ولا تجعله في جلسة واحدة، وليكن على جلسات متكررة.

✍ مراجعة الفكرة الأساسية والعناصر الرئيسية والنقاط الفرعية قبل الخطبة مباشرة.

✍ يمكن استخدام ورقة صغيرة تحتوى على قطار أفكارك.

يقول ماكولاف:

أنت تتذكر حوالي ١٥% مما تسمعه و ٥٠% مما تراه وأكثر من ٨٠% مما تفعله، فالتمرين العملي والتدريب على الخطبة يعتبر من أفضل وسائل حفظها.

الخطيب الآلي:

هل تذكر العمدة الآلي الذي كان شخصية هزلية في مسلسل كوميدي للأطفال؟

وأقصد هنا بالخطيب الآلي والخطبة الآلية ذلك الذي يتحدث باسترسال لا روح فيه.

خطب الأعلام:

تضم مكتبتي مجموعات من الكتب تحت عنوان "خطب".. فعندي خطب الشيخ محمد الغزالي وخطب الشيخ يوسف القرضاوي وغيرهما.. وعندي أيضًا شرائط مسجلة لهؤلاء الأعلام وأعود إليها كثيرًا.. ولكن فارقًا كبيرًا بين أن تقرأ هذه الخطب وأن تستمع إليها

بين يدي أكثر من مائتين شريط لأحد أعلام الخطباء ولأن التاريخ نسيه تقريبًا، وفرط في ذكراه تلامذته المقربون فإني وجدت أنه من الوفاء أن تدون خطب في ديوان يستفيد منه الخطباء ويخلد ذكراه [1].. وهذا الشيخ الفاضل - حمه الله- كان ما تحدث إلا أبكى وما وعظ إلا أثر إلا أنني عند قراءة أول تجربة من خطبه التي كتبتها من شريط مسجل حتى تعجبت!! فهناك فرق كبير بين قراءة الخطبة وأدائها وقررت أن أعدل عن فكرتي.. ولكن لازال يدفعني إليها الوفاء.

(١) جاري إعداد الخطب في كتاب .

خطيب الورقة

وأحــذرك كما يحذر الدكتور محمود عمارة بقوله: إن خطيب الورقة في واد والمستمعون في واد إنه يسير مع أفكاره المنقوشة لا مع أفكار مستمعيه.

وللورقة فائدة:

وأنا شخصيًّا أحمل دائمًا مجموعة من الأوراق الأنيقة وأنا فوق المنبر ولكنها لا تتعدى حجم كف يدي.

وجميــل أن أذكــر الإمام أحمد بن حنبل في هذا الموقف، فقد روى أنه ما كان يقول درسه إلا من كتاب، ولما سئل في ذلك قال: **الكتاب أحفظ.**

كــل هذا جميل ولكن انظر إلى هذه الكلمات التي ذكرها الدكتور محمود عمارة تحت عنوان خطيب الورقة يقول:

(خطيب الورقة، بنبرته الرتيبة، ووصفه الآلي لا يصل إلى قلوب مستمعيه وذلك لأسباب.

١- رتابة الصوت، والنبرة الواحدة مما يدعو إلى الفتور.

٢- انشغاله بالنظر في الورقة مخافة الذلل، مما يحرمه من الارتباط بالمستمع بعينيه.

٣- يتعثر إذا خرج عن الورقة وأراد أن يعود إليها.

٤- الهيئة الجامدة التي لا تتغير.

٥- إحساس المستمع أن الخطيب ينقل تجربة غيره.

أظـــنك تصورت معي هذا الخطيب الآلي على المنبر الخشبي، ولكن كيف تخلصت أنا شخصيًّا من كثير من هذه الملاحظات؟

أعطيـــت أوراق خطبتي يومًا لأحد المستمعين بعد الخطبة بعد إلحاح شديد منه، ولما أخذها ابتسم جذلاً وانصرف.

ولمـــا قابلته نظر إلّي وقد ذابت ابتسامته وقال لي: أين الخطبة؟ لم أجد إلا مجموعة من الأحاديث والآيات والأشعار؟؟ قلت له وأنا أربت على كتفه:

"عـــليك ألا تكتب إلا العناصر والشواهد الهامة وخاصة القرآنية والحديثية وأبيات الشعر.

وتذكر دائمًا أنك الخطيب وليست الورقة.

وأخيرًا:

عـــند نسيان مجرى الخطبة أو أحد عناصرها لا تقف صامتًا، أو تتلعثم، ولكن استمر في الحديث حول آخر معـــنى وقفـــت عنده وأثنائه تذكر ما بعده وتذكر أن (أداء سيئًا خير من هزيمة بالقاضية).





لتحفظ الخطبة تمسك بخيوط ثلاثة

تأمل ربط كرر



من أساليب الربط:

١ـ الربط بالكلمات الهامة.

٢ـ الربط بالصور.

٣ـ الربط بتسلسل منطقي.

وأحذر

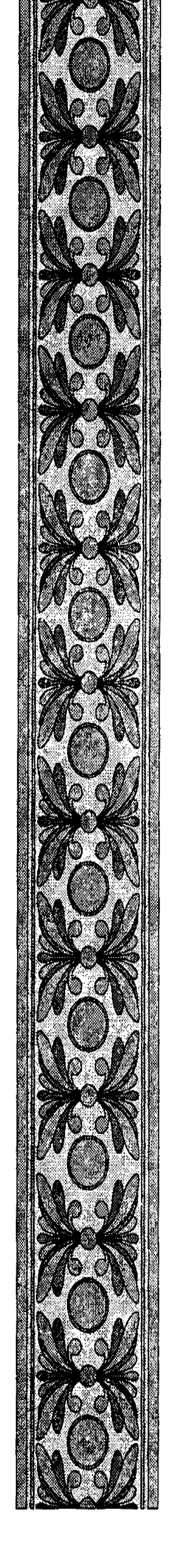
الخطيب الآلي ولا تستغنى عن ورقة العناصر، ولكن تذكر أنك الخطيب وليس الورقة

وأخيرًا

أداء سيئ خير

من الهزيمة بالقاضية



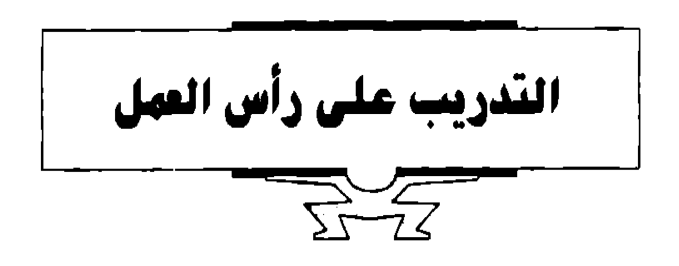


الباب الرابع
لقاء الجماهير

الفصل الأول : على المنبر

الفصل الثاني : صحبة الطريق

(إذا أردت أن تتعلم السباحة فألق بنفسك في الماء)



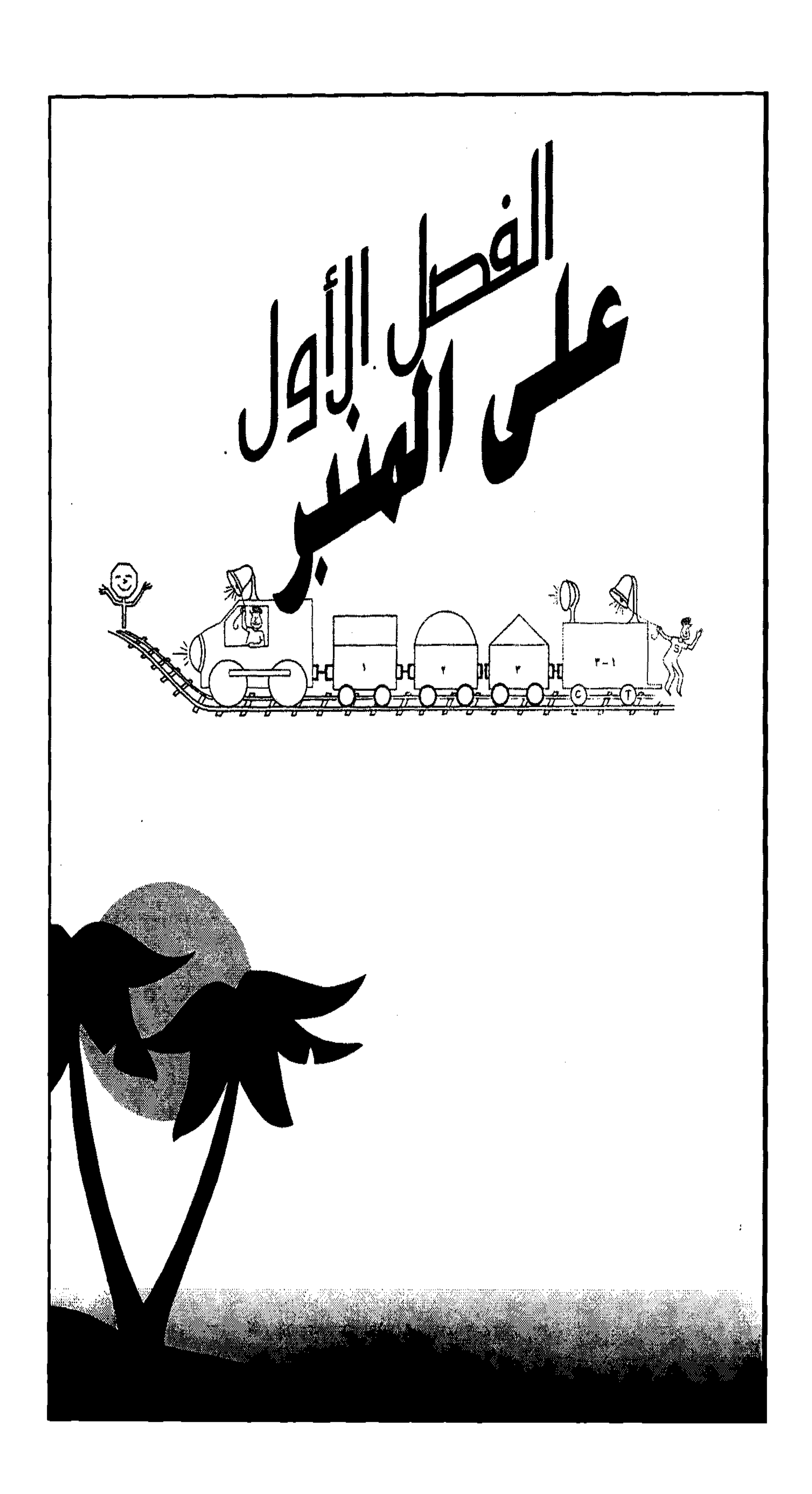
التدريب على رأس العمل

سألني أحدهم: أنا الآن سأقوم بإلقاء الخطبة فكيف تحدثني عن التدريب؟.. لقد انتهى وقت التدريب وحان أوان العمل.

قـــلت له: إنـــه نوع من التدريب سماه المتخصصون **"التدريب على رأس العمـــل"**، وهو من أفضل أنواع التدريب حيث المواجهة الكاملة والانفعال مع الموقـــف، ووجود الكثير من الناصحين الخبراء منهم وغيرهم حيث تتسع دائرة الـــتوجيه وضمان النجاح في المرة التالية، إنه تدريب عند لقاء الجماهير وتذكر عندما قلنا لك:

(إذا أردت أن تتعلم السباحة فألق بنفسك في الماء)




الفصل الأول
على المنبر
١
٢
٣
٣-١

تجميع قطار الأفكار

في الفصـــول السابقة قمنا بتفكيك أجزاء **قطار الأفكار** "القاطرة والعربات وعـــربة المؤخرة" وتعرفنا عليها جيدًا حيث إنها المعينات الأساسية لعمل هيكل خطبتك عند الإعداد، والآن وفي هذا الفصل حيث **اللقاء الحقيقي مع الجماهير** أظـــن أن القطـــار بلا فائدة إذا كان أجزاء متناثرة، ولذلك فسنحاول أن نجمع أجزاء القطار مرةً أخرى ونركز عند التجميع على النقاط العشر التالية:

١ــ توجه نحو المستمعين دائمًا.

٢ــ ركز على السير بفكرتك الأساسية.

٣ــ أَنِرْ الطريق أمام المستمعين واجذب انتباههم.

٤ــ مِلْ ناحية رغبات المستمعين.

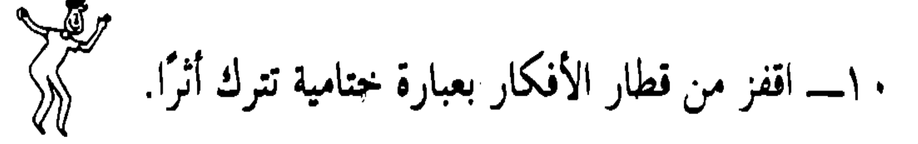
٥ــ احصر عربات العناصر الأساسية.

٦ــ املأ عرباتك بحمولة النقاط الفرعية.

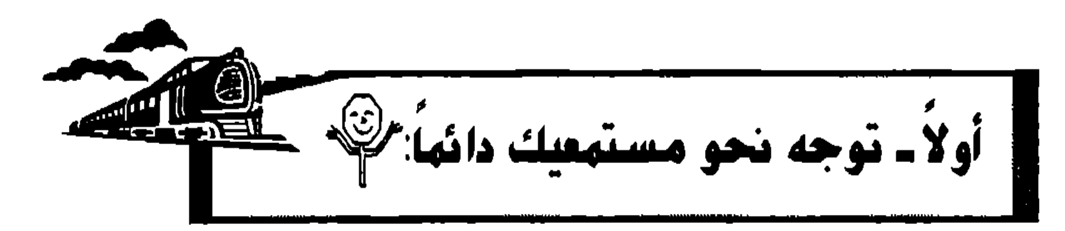
٧ــ صل عرباتك بوصلات قوية.

٨ ــ إياك أن تخرج عن القضبان.

٩ــ عربة المؤخرة تحمل كل أفكار الحديث.



١٠ــ اقفز من قطار الأفكار بعبارة ختامية تترك أثرًا.



أولاً- توجه نحو مستمعيك دائماً:

عـندما تحدثـنا عن إعدادك للحديث همست في أذنك (**ضع مستمعيك أمامك**) وقلت لك اسأل نفسك سؤالاً: ما الجديد الذي أستطيع إضافته؟

الحقيقـة إن اهـتمام الجمهور بك سينبع ـ أساسًا ـ من اهتمامك بهم، عليك أن تحمل همومهم وتستشعرها، لا أقول: اقتل نفسك عليهم، فإن الله هدأ مـن روع نبيه ﷺ واهتمامه بالناس عندما قال له: **﴿فَلَعَلَّكَ بَاخِعٌ نَّفْسَكَ عَلَى آثَارِهِمْ إِن لَّمْ يُؤْمِنُوا بِهَذَا الْحَدِيثِ أَسَفًا﴾** (الكهف:٦).

وكان هذا القلب النبوي الممتلئ بالاهتمام بالناس هو النبع الصافي الذي ما أن ينبـثق بالحديث إلا وتجد من حوله لا يجدون بُدًّا إلا أن يميلوا نحوه! أتدري لماذا..؟

أتـركه ﷺ يجيـب عليك معبرًا في عاطفة طاهرة عن شعوره نحو الناس يقـول ﷺ :"إِنَّمَـا مَثَلِي وَمَثَلُ النَّاسِ كَمَثَلِ رَجُلٍ اسْتَوْقَدَ نَارًا فَلَمَّا أَضَاءَتْ مَا حَوْلَـهُ جَعَلَ الْفَرَاشُ وَهَذِهِ الدَّوَابُّ الَّتِي تَقَعُ فِي النَّارِ يَقَعْنَ فِيهَا فَجَعَلَ يَنْزِعُهُنَّ وَيَغْلِبْنَهُ فَيَقْتَحِمْنَ فِيهَا فَأَنَا آخُذُ بِحُجَزِكُمْ عَنِ النَّارِ وَهُمْ يَقْتَحِمُونَ فِيهَا"(١)

﴿فَكُّ رَقَبَةٍ﴾

جـاء العـبيد يوماً إلى الحسن البصري يشكون إليه قلة العتق، وانصراف

(١) رواه البخاري ح (٦٤٨٣).

الناس عن هذه الفضيلة ﴿فَكُّ رَقَبَةٍ﴾ (البلد:١٣) وسألوه أن يخطب في الناس يحثهم على هذا الأمر.

ومــرت الجمعة تلو الجمعة، وقد شعر العبيد والإماء أن الرجل الفاضل قد باعهم للمرة الثانية في سوق النسيان! وبعد عدة أسابيع، إذا به يصعد على المنبر ويخطــب خطبة عن العتق، وما أن تنتهي الخطبة وينصرف الناس إلى بيوتهم إلا وترتفع صيحات الفرح فقد تحرر الكثير اليوم!

ترى ماذا فعل الحسن البصري خلال هذه المدة حتى يخطب تلك الخطبة المؤثرة؟

لقد عاش الحسن في ظروف المستمع (مُلاّك العبيد) قبل أن يعظهم.

يقــول الحسن البصري: لم يكن لدي عبد فانتظرت حتى امتلكت واحدًا وأعتقته ثم خطبت في الناس بعتق الرقاب.

ثانيًا- ركز على السير بفكرتك الأساسية:

لاحظ أن العجل في جميع عربات قطار الأفكار موحد المقاس

وحدثتك من قبل حول الفكرة المحورية أو المركزية أو الأساسية، وهى التي سـيخرج المستمع في النهاية بها -بل- وهي هدفك في درجات التأثير الثلاث "**التوصيل، الإقناع، الاستمالة**".

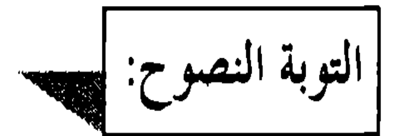
وأعود فأسجل إعجابي بكتاب "رجال حول الرسول" (٢) لمؤلفه خالد

(٢) من الكتب القيمة التي تتشابه في المنهج مع هذا الكتاب: "صور من حياة الصحابة"،صور من حياة التابعين" للدكتور محمد رأفت الباشا. "والأخوات المؤمنات" لمحمد منير الغضبان "وتراجم سيدات بيت النبوة" للدكتورة عائشة عبد الرحمن.

محمـــد خـــالد -عليه رحمة الله- فقد عرض لستين صحابيًّا من أصحاب رســـول الله ﷺ ولكـــن تميز بأن جعل لكل واحد عنوانًا يدل على أهم ما يميز حياته وشخصيته.

فـبـــــــلال	الساخر من الأهوال.
وســـــــلمان	الباحث عن الحقيقة.
ومصعب بن عمير	أول سفراء الإسلام.
عبد الله بن عمـــر	المثابر الأواب.
سعد بن أبي وقاص	الأسد في براثنه.
ســـــعيد بن عامر:	العظمة تحت الأسمال.
عثمان بن مظعون	راهب صومعته الحياة.
خالد بن الوليـــد	لا ينام ولا يترك أحدًا ينام.
ســـهيل بن عمرو	من الطلقاء إلى الشهداء.
عبد الله بن حرام	ظليل الملائكة.

وهكذا أدار الأستاذ خالد محمد خالد ــ عليه رحمة الله ــ قصة حياة كل صحابي حول هذه الفكرة المحورية التي برزت بداية في العنوان.



التوبة النصوح:

واستعرت هذا الأسلوب عندما أردت أن أخطب خطبة تدور حول التوبة.

وكانت فكرتي الأساسية أن التوبة مختبرة أو بالتعبير القرآني مبتلاة وممتحنة يقول تعالى: **﴿أَحَسِبَ النَّاسُ أَن يُتْرَكُوا أَن يَقُولُوا آمَنَّا وَهُمْ لا يُفْتَنُونَ (٢) وَلَقَدْ فَتَنَّا الَّذِينَ مِن قَبْلِهِمْ فَلَيَعْلَمَنَّ اللَّهُ الَّذِينَ صَدَقُوا وَلَيَعْلَمَنَّ الْكَاذِبِينَ﴾** (العنكبوت: ٢،٣).

ووجدت قصة **أبي سفيان بن الحارث بن عبد المطلب** وهو ابن عم رسول الله وصديقه وأخوه من الرضاعة وأكثر الناس شبهًا به ﷺ وقد تصاحبا مدة أربعين عاماً في حب ومودة حتى بعث النبيﷺ فانقلبت هذه الصداقة عداوة، وذلك الحب بغضاً وتلك المودة محاربة وذلك لمدة عشرين عاماً.

وكان سلاح أبي سفيان "الشعر" فقد كان من شعراء مكة الفحول، وكان يستخدم شعره في إيذاء رسول الله ﷺ وهجاء نساء المؤمنين مما أقلق النبي ﷺ وأزعجه، فاستأذن حسان -رضي الله عنه- في الرد فقال النبي ﷺ كيف تهجوه وهو من أهلي فإذا عبته كأنك عبتني؟ فقال له حسان رضي الله عنه-: أَسُلُّكَ منها كما تُسَلُّ الشعرة من العجين يا رسول الله، فأذن له النبي ﷺ فانطلق حسان يحمل سيف شعره يضرب به عنق أبي سفيان.

وتمر الأيام ويتحرك الإيمان في قلب أبي سفيان ويحمل أولاده ويتوجه إلى مكة مسلمًا تائبًا عائدًا، ومن هنا يبدأ ابتلاء التوبة واختبارها، هل هي توبة نصوح أم لا؟

هكـــذا كـــانت الخطبة كلها أسير فيها على فكرتي الأساسية التي ركبت عـــليها خطـــبتي، وأظـــنها ســـارت بســـلام ووصـــلت إلى ما أرجو، أسال الله ذلك .

الخروج عن القضبان:

وقـــد تجـــد خطيبا يعجبه فجأة معنى آية أو يستهويه موقف في حديث أو يجذبـــه حـــدث في قصة، فتجده يغير فكرته الأساسية؛ بل وقد تجد أن الخطبة عـــبارة عن مجموعة من الأفكار لم يأخذ أي منها حقه، وتذكر عندما حدثتك عـــن موضوع "**آيات المنافق**" حيث يسير القطار غير متزن، وأخاف أن تحدث كارثة، وينقلب القطار.

ثالثاً- جذب انتباه المستمعين:

هـــذا الكشاف القوي في مقدمة قطارك وفي عربة المؤخرة هو وسيلة إنارة الطـــريق أمـــام مستمعيك وهو أيضًا- معك طول سيرك بالقطار فأنت في حاجة دائمة لجذب انتباه مستمعيك:

١ــ في مقدمة الخطبة.

٢ــ أثناء عرض الموضوع.

٣ــ في الخاتمة.

ومن أساليب جذب الانتباه:

١ــ القصة:

وأن تكون واقعية، بل الأفضل أن تكون من حياتك أو قصها واحد عليك، وكـــم يجذبنا أسلوب كاتب يقول حدثني صديقي أو جاءني رجل فقال كذا، والقصة الرمزية تعطي جذبًا كبيرًا ولكن عليك بالوضوح.

وكـــم أعجبـــنا قصـــص الشيخ محمد الغزالي في كتبه وعشناها معه لحظة بلحظة، وكأننا في مجلس يُحكى لنا.

خيال الظل

ســـأل أحد الأمراء حكيمًا عن الصديق، فقال له: اذهب فامرح بالحديقة نهـــارًا وكـــرر المرح بالليل، ولما ذهب الأمير ونفذ الأمر وعاد إلى الحكيم سأله كيف رأيت ظلك؟

قال له الأمير رأيت خيالي يتبعني في النهار أين كنت و لم أجده بالليل، فقال له الحكيم: كذلك الصديق الوفي، والصديق الخيال.

إن الصـــديق الخيال يتبعك ما أضاءت الدنيا حولك، أما إذا ما أظلمت فلا تجده!

ما رأيك في هذه القصة الرمزية.. ألم تجذب انتباهك؟

٢ــ التحدي:

وذلـــك بذكـــر الموضـــوع على شكل سؤال أو مسابقة تحرك بها عقول مستمعيك وتكون إجابتها بعد وقت كأن تقول:أتدرون كم عدد مفاصل جسم

الإنســـان؟ وذلك عندما تريد أن تتحدث عن قول رسول الله ﷺ "كُلُّ سُلامَى مِنَ النَّاس عَلَيْهِ صَدَقَةٌ كُلَّ يَوْمٍ تَطْلُعُ فِيهِ الشَّمْسُ يَعْدِلُ بَيْنَ النَّاسِ صَدَقَةٌ..."(٣)

ولكن احذر أن يفهم سؤالك أن أمامك جهلة مثلاً.

٣ــ العبارة المروعة:

وأظن آية قرآنية مثل: **﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ اتَّقُوا رَبَّكُمْ إِنَّ زَلْزَلَةَ السَّاعَةِ شَيْءٌ عَظِيمٌ(١) يَوْمَ تَرَوْنَهَا تَذْهَلُ كُلُّ مُرْضِعَةٍ عَمَّا أَرْضَعَتْ وَتَضَعُ كُلُّ ذَاتِ حَمْلٍ حَمْلَهَا وَتَرَى النَّاسَ سُكَارَى وَمَا هُم بِسُكَارَى وَلَكِنَّ عَذَابَ اللَّهِ شَدِيدٌ﴾**(الحج ١،٢) تصلح كفاتحة جيدة تجذب قلوب المستمعين.

وكـــم جذب الشيخ إبراهيم عزت انتباهنا وصوته يدوي بقول رسول الله ﷺ:**"مَـــا مِنْكُمْ مِنْ أَحَدٍ إِلا سَيُكَلِّمُهُ رَبُّهُ لَيْسَ بَيْنَهُ وَبَيْنَهُ تُرْجُمَانٌ وَلا حِجَابٌ يَحْجُبُـــهُ فَيَنْظُرُ أَيْمَنَ مِنْهُ فَلا يَرَى إِلا مَا قَدَّمَ مِنْ عَمَلِهِ وَيَنْظُرُ أَشْأَمَ مِنْهُ فَلا يَرَى إِلا مَا قَدَّمَ وَيَنْظُرُ بَيْنَ يَدَيْهِ فَلا يَرَى إِلا النَّارَ تِلْقَاءَ وَجْهِهِ فَاتَّقُوا النَّارَ وَلَوْ بِشِقِّ تَمْرَةٍ"** (٤)

٤ــ واضرب لهم الأمثال:

فالأمـــثال في كـــل أمـــة خلاصة تجاريها ومحصول خبرتها وهي المرآة التي تـــنعكس عـــلى صفحتها العادات والتقاليد والأخلاق والأفكار، والأمثال هي الحكمة الناتجة عن خبرة الحياة اليومية، والمثل يتميز بالغرابة التي لا تعني الغموض والإبهام؛ ولكنها الطرافة الباعثة على الإعجاب الملفتة للأنظار.

(٣) رواه البخاري ح (٢٧٠٧)، وسُلاَمى: أي مفصل أو عظمة.
(٤) رواه البخاري ح (٧٥١٣).

يقول ابن المقفع: "إذا جعل الكلام مثلاً كان ذلك أوضح للمنطق، وأبين في المعنى، وأنقى للسمع، وأوسع لشعب الحديث".

ويقـــول الزمخشــــري : "وضَرْبُ العربِ الأمثال، واستحضار العلماء المثل والـــنظائر شأن ليس بالخفي في إبراز غيبيات المعاني ورفع الأستار عن الحقائق، حتى تريك المستحيل في صورة المحقق، والمتوهم في معرض المتيقن والغائب كأنه مشاهدً.

ولأمر ما أكثر الله في كتابه المبين من الأمثال:

يقـــول تعالى:﴿مَثَلُ الَّذِينَ اتَّخَذُوا من دُون اللَّه أَوْلِيَاءَ كَمَثَلِ العَنكَبُوتِ اتَّخَذَتْ بَيْتًا وإنَّ أَوْهَنَ البُيُوتِ لَبَيْتُ العَنكَبُوتِ لَوْ كَانُوا يَعْلَمُونَ﴾(العنكبوت:٤١)

ويقـــول تعالى:﴿يَا أَيُّهَا النَّاسُ ضُربَ مَثَلٌ فَاسْتَمعُوا لَهُ إنَّ الَّذينَ تَدْعُونَ مـــن دُونِ اللَّه لَن يَخْلُقُوا ذُبَابًا وَلَو اجْتَمَعُوا لَهُ وَإن يَسْلُبْهُمُ الذُّبَابُ شَيْئاً لاَّ يَسْتَنقذُوهُ منْهُ ضَعُفَ الطَّالِبُ وَالْمَطْلُوبُ﴾ (الحج: ٧٣).

ويقـــول تعـــالى:﴿ولَقَدْ ضَرَبْنَا لِلنَّاسِ فِي هَذَا القُرْآنِ مِن كُلِّ مَثَلٍ لَّعَلَّهُمْ يَتذَكَّرُونَ﴾ (الزمر: ٢٧).

ومن أمثال السنة:

"عَنِ الْمُسْتَوْرِدِ بْنِ شَدَّاد قَالَ: قَالَ رَسُولُ اللَّه ﷺ وَالَّذِي نَفْسِي بِيَده ما الدُّنْيَـــا فِي الآخِرَةِ إلا كَرَجُلٍ وَضَعَ إصْبَعَهُ فِي الْيَمِّ ثُمَّ رَجَعَهَا قَالَ وَإِنِّي لَفِي الـــرَّكْبِ مَعَ رَسُولِ الله ﷺ فَمَرَّ عَلَى سَخْلَة مَنْبُوذَة عَلَى كُنَاسٍ فَقَالَ أَتَرَوْنَ هَذِهِ هَانَتْ عَلَى أَهْلِهَا فَقَالُوا مِنْ هَوَانِهَا أَلْقَوْهَا هَاهُنَا قَالَ وَالَّذِي نَفْسِي بِيَدِهِ

لَلدُّنْيَا عَلَى اللَّهِ عَزَّ وَجَلَّ أَهْوَنُ مِنْ هَذِهِ عَلَى أَهْلِهَا"[٥]

قَالَ ﷺ: " بُعِثْتُ أَنَا وَالسَّاعَةَ كَهَذِهِ مِنْ هَذِهِ أَوْ كَهَاتَيْنِ وَقَرَنَ بَيْنَ السَّبَّابَةِ وَالْوُسْطَى "[٦]

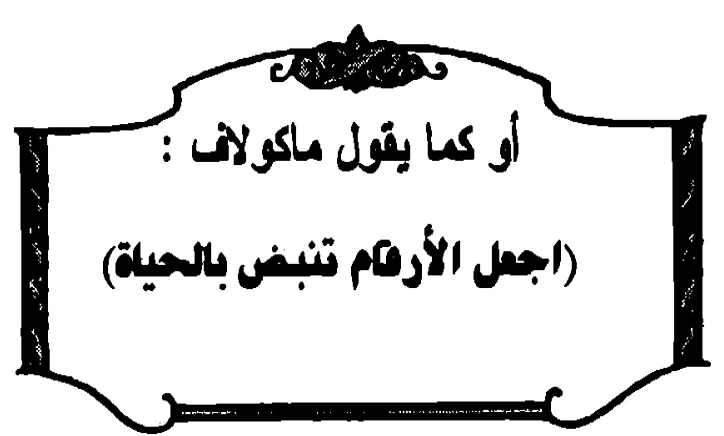
٥ـ الإحصائيات:

إن عرض إحصائياتك بأسلوب مادي كأن تقول: إن الذباب إذا تراص بجوار بعضه يكوِّن قشرة على الكرة الأرضة سمكها متر مثلاً، ثم تتحدث عن قدرة الله وقدرة البشر أنهم لن يستطيعوا خلق ذبابة.

﴿إِنَّ الَّذِينَ تَدْعُونَ مِن دُونِ اللَّهِ لَن يَخْلُقُوا ذُبَابًا وَلَوِ اجْتَمَعُوا لَهُ﴾ (الحج: ٧٣).

أو تبين أن خيط العنكبوت المجدول أقوى من خيط الصلب المساوي له في السمك ثم تتحدث عن قوله تعالى: ﴿وإِنَّ أَوْهَنَ الْبُيُوتِ لَبَيْتُ الْعَنكَبُوتِ﴾ (العنكبوت:٤١) وأن الوهن هو الوهن الاجتماعي والتفكك الأسرى.

كل ذلك يحول المعلومة إلى بارقة نور تثير الانتباه.



(٥) رواه أحمد ح (١٧٥٥٩) بسخلة منبوذة: جثة حيوان ملقاة..

(٦) رواه البخاري ح (٥٣٠١).

فبدلاً من أن تقول إن ٤٥٢,٦٢٣فردًا ماتوا أو جرحوا في حوادث السيارات في الخمسة أعوام الماضية يمكن أن تقول إذا وضعوا أجساد الأشخاص الذين جرحوا أو ماتوا في حوادث السيارات في الخمسة أعوام الماضية في خط مستقيم فإنهم يصلون بين القاهرة وأسوان وبالعكس.

٦ــ السؤال:

وهو من أكثر وسائل جذب الانتباه تأثيرًا وقد استخدمه الرسول ﷺ كثيرًا فنجد كثيرًا من أحاديث النبي ﷺ فيها مثل هذه الأسئلة :

أتدرون من المفلس؟

أتدرى ما حق الله على العباد؟

٧ــ النداء:

وهو مثل أن تنادي الحضور **يا معشر المسلمين**، يا أيها الحفل الكريم، وانظروا إلى النداء في القرآن: **يا أيها الذين آمنوا، يا أيها النبي، يا عبادي.**

والرسول ﷺ يستخدم ذلك كثيرًا لجذب الانتباه فينادي قبل أن يفصح عن كلامه:

"عَنْ مُعَاذ بْنِ جَبَلٍ قَالَ قَالَ النَّبِيُّ ﷺ يَا مُعَاذُ أَتَدْرِي مَا حَقُّ اللَّه عَلَى الْعِبَادِ؟ قَالَ اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ قَالَ: أَنْ يَعْبُدُوهُ وَلا يُشْرِكُوا بِهِ شَيْئًا، أَتَدْرِي مَا حَقُّهُمْ عَلَيْهِ؟ قَالَ اللَّهُ وَرَسُولُهُ أَعْلَمُ قَالَ أَنْ لا يُعَذِّبَهُمْ "(٧)

(٧) رواه البخاري ح (٧٣٧٣).

"عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ قَالَ كُنْتُ خَلْفَ رَسُولِ اللَّه ﷺ يَوْمًا فَقَالَ يَا غُلامُ إِنِّي أُعَلِّمُكَ كَلِمَات احْفَظ اللَّهَ يَحْفَظْكَ احْفَظ اللَّهَ تَجِدْهُ تُجَاهَكَ إِذَا سَأَلْتَ فَاسْأَلِ اللَّهَ وَإِذَا اسْتَعَنْتَ فَاسْتَعِنْ بِاللَّهِ وَاعْلَمْ أَنَّ الأُمَّةَ لَو اجْتَمَعَتْ عَلَى أَنْ يَنْفَعُوكَ بِشَيْءٍ لَمْ يَنْفَعُوكَ إِلا بِشَيْءٍ قَدْ كَتَبَهُ اللَّهُ لَكَ وَلَو اجْتَمَعُوا عَلَى أَنْ يَضُرُّوكَ بِشَيْءٍ لَمْ يَضُرُّوكَ إِلا بِشَيْءٍ قَدْ كَتَبَهُ اللَّهُ عَلَيْكَ" (٨)

وكان الشيخ إبراهيم عزت يربط اهتمامنا به -ربطًا - وهو ينادي في الخطبة: **يا شباب الإسلام**، أما الشيخ عبد الحميد كشك فكان ينادي **أما بعد فيا حماة الإسلام وحراس العقيدة**، فتهب في نفوسنا روح يقظة تردد لبيك.

٨ــ التعبير عن المشاعر يرحل:

أن تذكر علاقتك الشخصية بالموضوع، أن تذكر موقفك من القضية المثارة، أن تنفعل فتبلل بعض الدموع عينيك، والصدق روح المشاعر!

كل ذلك يجعل المستمع منتبها إليك بكل حواسه، وأظن أن عمر بن الخطاب قد لفت أنظارنا وجذب انتباهنا وهو على المنبر يقول:"بخ بخ يا عمر كنت عميرًا في الجاهلية، ورويع غنم واليوم أنت أمير المؤمنين!!".

٩ــ الوصف بالتفصيل والتصوير:

إذا أردت أن تقول: "رجل عجوز" لماذا لا تكون "الرجل الذي اشتعل رأسه شيبًا"

---

(٨) رواه الترمذي ح (٢٥١٦).

مـــثال: في خطبة عن "واجبات من لم يحج"، كان آخر عنصر هو "الابتعاد عـــن المعصـــية" فكانت صياغتي لها هكذا: أما الأخيرة فهي أن تحرق بيتك! أن تظـــلم الحيـــاة بين يديك! أن تغلق أبواب الرحمة عليك! أن تعصي الله في أيام رحمته.

(أظن أني جذبت انتباهك).؟!!

وأغلقت الخط

في دورة تدريـــبية عن الاتصال البشـري وكيف تجعل الخط مفتوحًا بينك وبين الطرف الآخر.. دخل أحد العمال قاعة المحاضرة وهو يحمل التليفون وقال لي وهو يبتسم: تليفون لك..

قلت له: مَنْ؟

قال: لا أدرى.

رفعت سماعة التليفون: وقلت بهدوء أمام المستمعين:

- من حضرتك؟

- ....

- من أنت؟.. فأنت الذي طلبت!

- ....

- ولكن قبل أن أتحدث معك لابد أن أعرف: من أنت ؟.

- ....

- أنا آسف سوف أغلق الخط.

- ....

ووضعت السماعة والدهشة تملأ وجوه الحاضرين وبعد أن فركت يدي من الانفعال قلت لهم وأنا أبلع ريق الغضب:

- مـــا رأيكم؟ هل تظنون أنه كان يمكن أن يتم الاتصال دون أن أعرف الطرف الآخر؟

- أجابوا بالنفي.

قـــلت لهم والابتسامة تعود إلى شفتي: لقد وضعت السماعة لأنه مستحيل أن يتم الاتصال دون أن أتعرف على الطرف الآخر، وكذلك الاتصال البشرى، عـــليكم أن تتعرفوا على ملامح شخصية الطرف الآخر قبل إجراء الحوار حتى تستطيعوا أن تكملوا الاتصال به ولا يغلق السماعة.

وانطلقت في شرح فكرتي، ولم يعرفوا إلى الآن سبب اتساع ابتسامتي أثناء بقية المحاضرة فقد كنت متفقًا مع العامل على تمثيل هذا الموقف.

يقول ماكولاف:

خـــلال محاضراتي عن الأمن المروري كنت أذكر دائمًا عبارة أن كثيرًا من الناس يموتون في حوادث الطرق السريع.. لأن زمن رد الفعل لديهم يمنعهم من التوقف قبل حدوث الاصطدام.

هل تستطيع شرح معنى كلمة (**زمن رد الفعل**)؟

انظـــر كيـــف شرحت أنا هذه الكلمة بطريقة الحديث المؤثر (هكذا قال مـــاكولاف): طلـــبت من أحد أفراد الجمهور المساعدة، وطلبت منه أن يضع إصـــبعيه الإبهام والسبابة متباعدين لمسافة بوصة وأمسكت ورقة نقدية من فئة

الـــدولار، بـــين أصابعي وتركتها تتدلى بين إصبعيه بحيث تعبر بثلثيها الإصبعين تقريبًا .

وقلت له:

عـــليك أن تمسك بالورقة النقدية بمجرد أن تراها تسقط من يدي وحتى أضـــفي جوًا من الإثارة على العرض، فقد أخبرت المتطوع أن الورقة المالية التي يمسكها هديه.. له وبعد سقوط نصف دستة من تلك الأوراق على الأرض دون أن يمسكها أدرك الجميع معنى كلمة (زمن رد الفعل)

واحتراق العود

وفي محاضرة حول الاهتمام بالسرعة في القيادة على الطريق السريع بدلاً من أن يقـــول المحاضـــر صراحة إن شخصًا واحدًا يموت كل دقيقة نتيجة لحوادث السيارات، أخرج عود ثقاب من علبة الكبريت وبدون أن يـــنطق بكلمة واحدة أشعله وسط دهشة المشاهدين، ثم بـــلل إصـــبعيه باللعاب وأمسك رأس العود ليحترق إلى نهايته، وبطريقة مسرحية وهو يرفع عينيه عن الوهج الأخير لعود الثقاب قبل أن ينطفئ ويوجهها إلى الجماهير المندهشة، قال ببطء:

(بينما كان عود الثقاب هذا يحترق كان هناك شخص يلقي مصرعه نتيجة لحادث سيارة على الطريق).

أقول لك: (حاول أن تطلق العنان لخيالك).

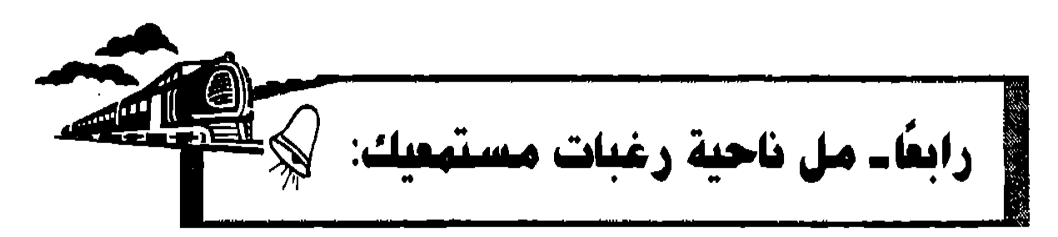
١٠- الدعابة:

ولكـن اجعـلها كالمـلح في الطعـام وتجنب تجريح الهيئات والأشخاص بمزاحك.

١١ـ المأثورات:

وهناك عبارات مأثورة، وحكم منقولة، وأشعار تستطيع بها أن تحول انتباه مسـتمعيك إليك وراجع ما قلناه حول الأفكار المعلبة، وارجع للجمع في باب الثقافة.

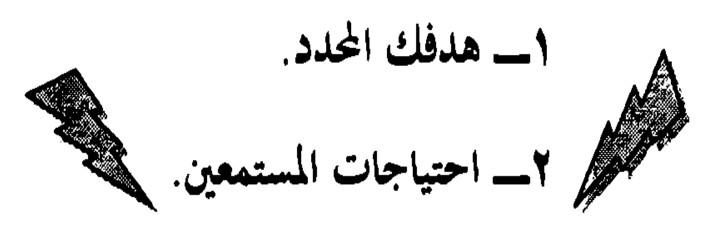




رابعًا- مل ناحية رغبات مستمعيك:

في الفصـــل الأول من الباب الثالث قلت لك: إن القاعدة التي تكسب بها نصف المعركة هي: **تعرف على أحوال مستمعيك**، وفي الفصل الثاني من نفس الـــباب بيـــنت لك أن ما **يساعدك على اختيار موضوعك الذي هو فكرتك الأساسية:**

١ـــ هدفك المحدد.



٢ـــ احتياجات المستمعين.

وقلت لك: (إن لديك هدفًا محددًا ورغبات الجمهور طريقك لتحقيق هذا الهدف).

١ـــ ماذا يتوقع منك المستمعون؟

إنهم يتوقعون منك:

- **أنك مُلم بالموضوع.**
- **إن خطبتك ستساعدهم على حل مشكلة، فلذلك أنت تلبي احتياجاتهم.**
- **إنك ستتحدث بأسلوب مشوق، مختصر، سهل الفهم.**

٢- متى وكيف ستدق جرس تلبية الحاجات؟

أظنك رأيت هذا الجرس في مكانين على قطارك، في عربة المقدمـــة وعـــربة المؤخـــ فـــأنت قد أنرت الطريق أمام مستمعيك بجذب انتباههم نحو الموضوع.

عـــليك الآن أن تدق جرس تلبية الحاجات، الذي يشارك في بقاء الانتباه، وذلك إذا كان عبارة عن:

معلومة جديرة بالاهتمام.



أو إحصائيات ملفتة للنظر.

أو قصـــــــة.

أو طـــــــرفة.

أو خبر جـــــذاب.

أو سلسلة من الأسئلة.

٣ـ ما الحاجات الأساسية للإنسان؟ وما طرق استدعاء كل حاجة؟

أـ الحاجة للاكتشاف:

لا أظـــن أن بـــرنامجًا تليفزيونيًا مثل العلم والإيمان أو عالم البحار أو عالم الحيـــوان لا يهـــتم بـــه أحد، فإن الجديد المجهول في هذه البرامج يلبي حاجات الإنسان في الاكتشاف.

ويمكنك أن تطرق جرس هذه الحاجة بمثل هذا السؤال:

هل تعلم أن في العالم ثلاث عشرة مدينة اسمها الإسكندرية؟

أظنك ستنجذب إلى هذا السؤال لأنه لبى حاجتك للاكتشاف، وفي خطبة "لماذا اهتز عرش الرحمن"؟ قلت: إن عرش الرحمن العظيم الكريم المجيد، الذي تحمله الملائكة، اهتز يومًا لموت رجل من الناس، تلك المعلومة الجديدة لبت حاجة الاكتشاف والمعرفة عند الناس، فساعدت على جذب انتباههم.

ب ـ الحاجات الاقتصادية:

هذه الحاجات لا جدال أنها تشغل اهتمام مستمعيك، وقد دُرِسَت في كثير من مجالات علم النفس تحت رغبات متعددة منها:

- الامتلاك.
- الاستقرار المادي.
- علاج الفقر.

وانظر إلى هذا الجرس المدوي لتنبيه تلك الحاجة:

كيف حول عبد الرحمن بن عوف فقره بعد الهجرة إلى سبعمائة ناقة بما تحمل في سبيل الله؟

وهذه القصة أيضًا تدق الجرس لتلبيه تلك الحاجة.

"عَنْ أَبِي ذَرٍّ أَنَّ نَاسًا مِنْ أَصْحَابِ النَّبِيِّ ﷺ قَالُوا لِلنَّبِيِّ ﷺ: يَا رَسُولَ اللَّهِ ذَهَبَ أَهْلُ الدُّثُورِ بِالأُجُورِ يُصَلُّونَ كَمَا نُصَلِّي وَيَصُومُونَ كَمَا نَصُومُ

وَيَتَصَدَّقُونَ بِفُضُولِ أَمْوَالِهِمْ قَالَ أَوَ لَيْسَ قَدْ جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ مَا تَصَّدَّقُونَ إِنَّ بِكُلِّ تَسْبِيحَةٍ صَدَقَةً وَكُلِّ تَكْبِيرَةٍ صَدَقَةً وَكُلِّ تَحْمِيدَةٍ صَدَقَةً وَكُلِّ تَهْلِيلَةٍ صَدَقَةً وَأَمْرٌ بِالْمَعْرُوفِ صَدَقَةٌ وَنَهْيٌ عَنْ مُنْكَرٍ صَدَقَةٌ وَفِي بُضْعِ أَحَدِكُمْ صَدَقَةٌ قَالُوا يَا رَسُـــولَ اللَّهِ أَيَأْتِي أَحَدُنَا شَهْوَتَهُ وَيَكُونُ لَهُ فِيهَا أَجْرٌ قَالَ أَرَأَيْتُمْ لَوْ وَضَعَهَا فِي حَرَامٍ أَكَانَ عَلَيْهِ فِيهَا وِزْرٌ فَكَذَلِكَ إِذَا وَضَعَهَا فِي الْحَلَالِ كَانَ لَهُ أَجْرًا " (١)

وهذه أيضًا جرس لتلبية حاجات الناس الاقتصادية:

"عَـــنْ عَمْـــرِو بْـــنِ الْعَاصِ قَالَ لِي رَسُولُ اللَّهِ ﷺ يَا عَمْرُو اشْدُدْ عَلَيْكَ سِلاحَكَ وَثِيَابَكَ وَأْتِنِي فَفَعَلْتُ فَجِئْتُهُ وَهُوَ يَتَوَضَّأُ فَصَعَّدَ فِيَّ الْبَصَرَ وَصَوَّبَهُ وَقَالَ يَا عَمْرُو إِنِّي أُرِيدُ أَنْ أَبْعَثَكَ وَجْهًا فَيُسَلِّمَكَ اللَّهُ وَيُغْنِمَكَ وَأَرْغَبُ لَكَ مِنَ الْمَالِ رَغْـــبَةً صَالِحَةً قَالَ قُلْتُ يَا رَسُولَ اللَّهِ إِنِّي لَمْ أُسْلِمْ رَغْبَةً فِي الْمَالِ إِنَّمَا أَسْلَمْتُ رَغْـــبَةً فِـــي الْجِهَادِ وَالْكَيْنُونَةِ مَعَكَ قَالَ يَا عَمْرُو نِعِمَّا بِالْمَالِ الصَّالِحِ لِلرَّجُلِ الصَّالِحِ" (٢)

ج ــ الحاجات النفسية:

وهي حاجات متعددة يتطلب منك أن تلبيها مثل:

- الأمان عند الخوف.
- السكينة عند الغضب .
- عاطفة الحب.
- راحة الذهن والقلب.

(١) رواه مسلم ح (١٠٠٦).

(٢) رواه أحمد في مسنده ح (١٧٣٤٦).



فعليك أن تخاطب تلك الحاجات بقصة واقعية أو من التاريخ اسمع هذه القصة التي رفع بها النبي ﷺ معاناة المعصية عن قلوب المؤمنين.

"عَنْ أَنَسٍ عَنِ ابْنِ مَسْعُود أَنَّ رَسُولَ اللَّه ﷺ قَالَ آخرُ مَنْ يَدْخُلُ الْجَنَّةَ رَجُلٌ فَهْوَ يَمْشي مَرَّةً وَيَكْبُو مَرَّةً وَتَسْفَعُهُ النَّارُ مَرَّةً فإذَا مَا جَاوَزَهَا الْتَفَتَ إِلَيْهَا فَقَالَ تَبَارَكَ الَّذي نَجَّاني منْك لَقَدْ أَعْطَاني اللَّهُ شَيْئًا مَا أَعْطَاهُ أَحَدًا منَ الأَوَّلينَ وَالآخرينَ فَتُرْفَعُ لَهُ شَجَرَةٌ فَيَقُولُ أَيْ رَبِّ أَدْنني منْ هَذه الشَّجَرَة فَلأَسْتَظلَّ بظلِّهَا وَأَشْرَبَ منْ مَائهَا فَيَقُولُ اللَّهُ عَزَّ وَجَلَّ يَا ابْنَ آدَمَ لَعَلِّي إنْ أَعْطَيْتُكَهَا سَأَلْتَني غَيْرَهَا فَيَقُولُ لا يَا رَبِّ وَيُعَاهدُهُ أَنْ لا يَسْأَلَهُ غَيْرَهَا وَرَبُّهُ يَعْذرُهُ لأَنَّهُ يَرَى مَا لا صَبْرَ لَهُ عَلَيْه فَيُدْنيه منْهَا فَيَسْتَظلُّ بظلِّهَا وَيَشْرَبُ منْ مَائهَا ثُمَّ تُرْفَعُ لَهُ شَجَرَةٌ هيَ أَحْسَنُ منَ الأُولَى فيقولُ أَيْ رَبِّ أَدْنني منْ هَذه لأَشْرَبَ منْ مَائهَا وَأَسْتَظلَّ بظلِّهَا فَإذَا أَدْنَاهُ منْهَا فَيَسْمَعُ أَصْوَاتَ أَهْلِ الْجَنَّة فَيَقُولُ أَيْ رَبِّ أَدْخلْنيهَا فَيَقُولُ يَا ابْنَ آدَمَ مَا يَصْريني منْكَ أَيُرْضيكَ أَنْ أُعْطيَكَ الدُّنْيَا وَمثْلَهَا مَعَهَا قَالَ يَا رَبِّ أَتَسْتَهْزِئُ منِّي وَأَنْتَ رَبُّ الْعَالَمينَ فَضَحكَ ابْنُ مَسْعُود فَقَالَ أَلا تَسْأَلُوني ممَّ أَضْحَكُ فَقَالُوا ممَّ تَضْحَكُ قَالَ هَكَذَا ضَحكَ رَسُولُ اللَّه ﷺ فَقَالُوا ممَّ تَضْحَكُ يَا رَسُولَ اللَّه قَالَ منْ ضحْك رَبِّ الْعَالَمينَ حينَ قَالَ أَتَسْتَهْزِئُ منِّي وَأَنْتَ رَبُّ الْعَالَمينَ فَيَقُولُ إِنِّي لا أَسْتَهْزِئُ منْكَ وَلَكنِّي عَلَى مَا أَشَاءُ قَادرٌ "(١)

ما رأيك في هذه القصة؟ وهل تراها تلبي حاجة نفسية عظيمة لديك ألا يحدوك الأمل في رحمة من الله! واقرأ القصة التالية أيضًا.

---

(١) رواه مسلم ح (١٨٧) ومعنى يصريني أي ينصفني.

العنب المر:

كـــان لرجل حديقة مزروعة، وكان يمر به صديق حميم في طريقه صباحًا ومساء، فقالت له زوجته يومًا ألا تدعو صديقك على عنقود عنب؟ فسارع الرجل في تنفيذ نصيحة زوجته ودعاه على عـــنقود عنب، وجلس الضيف يأكله ثم قام شاكرًا لصاحبه. ومرت عشـــرة أيـــام على ذلك، وكل يوم يدعوه إلى عنقود، وفي اليوم العاشر قالت الـــزوجة لـــزوجها: إن من تمام إكرام الضيف أن تأكل معه حتى تشجعه على الاســـتزادة، فـــنفّذ الـــرجل وصية امرأته وغسل عدة عناقيد وقدمها لصاحبه، وجـــلس معه يشاركه الطعام وصديقه يأكل مبتسمًا شاكرًا له، وإذا بصاحب الكـــرمة يضـــع واحـــدة من العنب في فمه فيصيح من مرارتها ويلفظها قائلاً لصديقه: منذ متى تأكل من هذا العنب؟!

ابتســـم له صـــديقه وقال: منذ أول يوم، فهاج صاحب العنب وقال له: كيف؟ كيف تأكل منه وهو بمثل هذه المرارة؟ فقال له الصديق الوفي:

لقد أكلت من يديك حلوًا كثيرًا.. ألا أغفر لك بعض المر؟؟

ومـــن هـــذه الأدوات التي تخاطب عاطفة الحب وتربطها بالله ذلك الشعر وأمثاله:

أحـــبك حـــبين حـــب الهوى وحـــب لأنـــك أهـــل لذاكـــا

فأمـــا الـــذي هو حب الهوى فشـــغلي بذكـــرك عمـــن سواك

وأمـــا الـــذي أنـــت أهـــل له فكشـــفك الحجـــب حتى أراك

وقول الشاعر:

عذابــــه فيـــك عـــذب وبعـــده فيـــك قـــرب
وأنـــت عـــندي كـــروحي بـــل أنـــت مـــنها أحـــب

د ـ الحاجة للحرية:

الاستدعاء بذكر حوادث وقعت لظالمين، وحوادث في عدل الملوك.

هـ ـ الحاجة للقبول الاجتماعي:

هـــي رغـــبة كل فرد بالإحساس بالقبول والاندماج في المجتمع، استبدال شـــعوره بـــالخجل والعـــزلة والغربة، ومن أهم وسائل تلبية هذه الحاجة لدى المستمعين

السؤال مثل أتدرون أن الإسلام عندما دعا إلى الحياء لم يقصد به الخجل؟

- إن السلام طريق لبدء تعارف طويل.
- هل تدرى كيف تكسب ود رجل وتديم هذه المودة؟
- هل تعرف كيف تملك حب الآخرين؟

ولاحظ **عند دق أجراسك:**

١ـ أن مـــا يهمك هو أكثر هذه الدوافع والاحتياجات شيوعًا بين قطاع مستمعيك.

٢ـ إن نجاحك يكون بإشباعك لأكثر من حاجة في وقت واحد.

٣ـ يمكنك أن تدق أجراسك أكثر من مرة أثناء سير القطار.

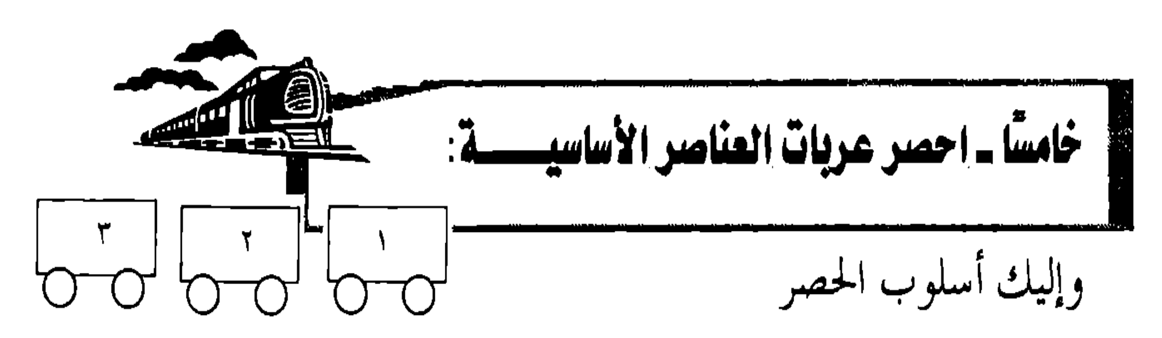
٤ـ يمكن أن يكون نفس العامل المستخدم لجذب الانتباه، هو نفسه مخاطب للحاجات مثل القصة، السؤال، الإحصائية... إلخ.

٥ـ ومن أساليب الجذب واستدعاء الحاجات عامة:

أ ـ **المزاوجة بين حاجتين:** تذكر واحدة في المقدمة والأخرى في الخاتمة.

ب ـ **التكرار:** بتكرار نفس القصة والعبارة أو السؤال في المقدمة ونفسه في الخاتمة.

مثال: بدأت خطبة حول علاقة المودة والسكن في البيت، وبدأت بآية: ﴿ **وَمِنْ آيَاتِهِ أَنْ خَلَقَ لَكُم مِّنْ أَنفُسِكُمْ أَزْوَاجًا لِّتَسْكُنُوا إِلَيْهَا..**﴾(الروم: ٢٢) وكانت هذه الآية أجراس لاستدعاء الحاجات النفسية عند المستمعين.. وفي الخاتمة أعدت دق نفس الأجراس قائلاً هل تدرون ـ الآن ـ أن بأيديكم تحقيق هذه الآية: ﴿**وَمِنْ آيَاتِهِ أَنْ خَلَقَ لَكُم مِّنْ أَنفُسِكُمْ أَزْوَاجًا لِّتَسْكُنُوا إِلَيْهَا...** ﴾ ؟(الروم: ٢٢)



خامسًا ـ احصر عربات العناصر الأساسية:

وإليك أسلوب الحصر

١ــ تذكر ما قلناه عند اختيار الموضوع:

أ ــ ما هدفك؟

ب ــ ما فكرتك المحورية؟.

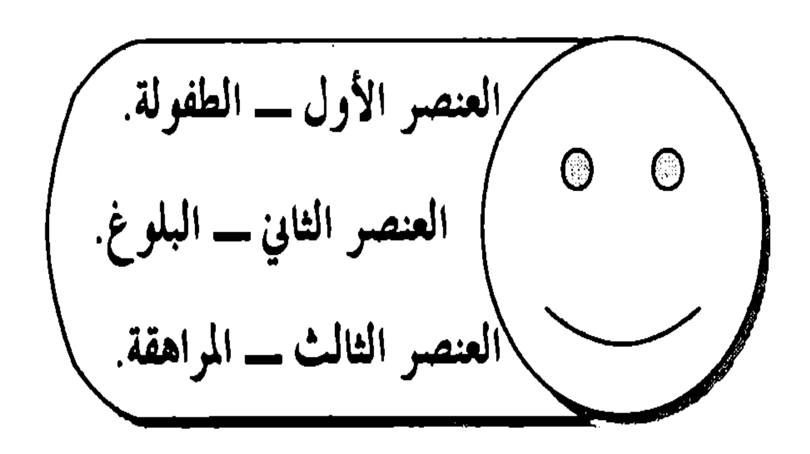
٢ــ أخرج أي شيء من عقلك على الورقة.

٣ــ ضع خططًا للتنظيم المنطقي لعناصرك.

ومن هذه الخطط:

أ ــ خطة التوقيت

في حالة الحديث عن موضوع يأخذ مدي زمنيًا فعليك ترتيب عناصرك من خلال فتراته الزمنية مثل الحديث عن حياة الإنسان



مثال آخر (فتح القسطنطينية):

١ــ نشأتها.

٢ــ أطوار حياتها حتى الفتح.

٣ــ الفتح.

٤ــ القسطنطينية في أيدي المسلمين.

ب ــ خطة الموضوع:

عندما تتكلم عن مكان فعليك بتقسيم أفكارك حسب أجزاء المكان.

مثال ــ الزراعة في مصر:

العنصر الأول ــ الزراعة في وجه بحري.

العنصر الثاني ــ الزراعة في وجه قبلي..

العنصر الثالث ــ الزراعة في سيناء والبحر الأحمر..

العنصر الرابع ــ الزراعة في الصحراء الغربية.

ج ــ **خطة أجزاء الموضوع:**

قد تكون عناصرك مختلفة وموضوعك هو رابطها.

مثال: العبادة مصدر التقوى، إذن العناصر الرئيسية:

- الصلاة والتقوى. - الصيام والتقوى.

- الزكاة والتقوى. - الحج والتقوى.

٣م

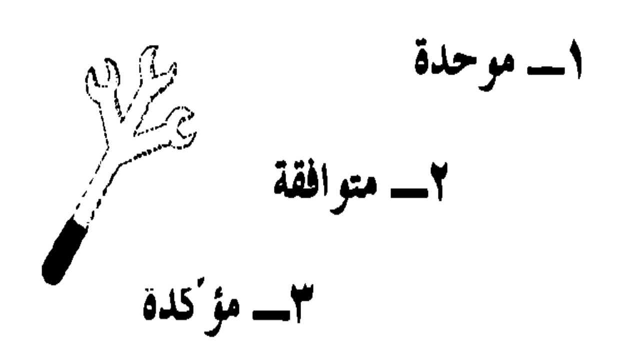


وبعــد أن حصــرت عرباتك ؛ بل ورتبتها أيها خلف القاطرة وأيها قبل الخاتمة، لا بد أن تستخدم آلة **٣م** للتأكد من سلامة العربات للسير وهي:

١ـــ موحدة

٢ـــ متوافقة

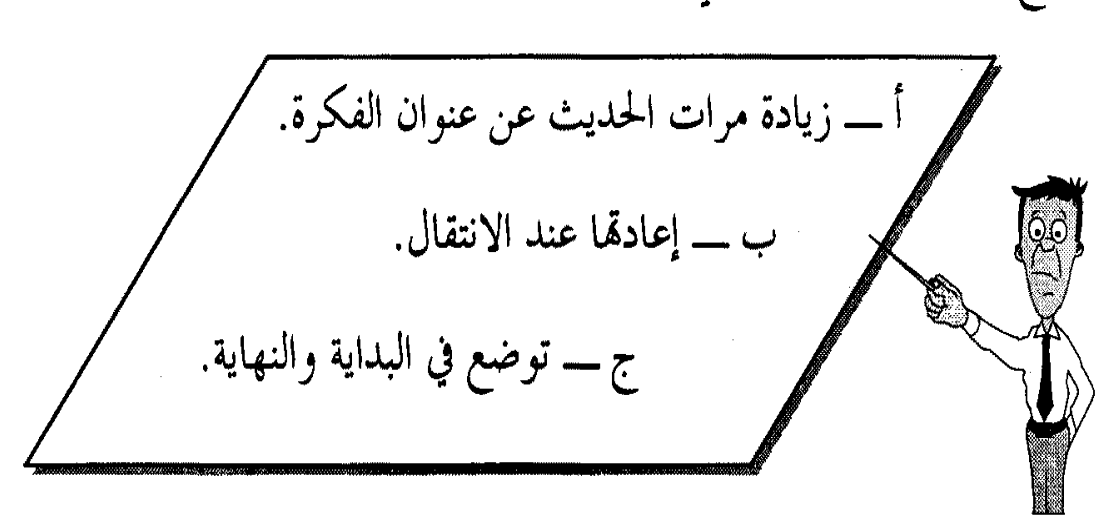
٣ـــ مؤكدة



١ـــ موحدة: أن ترتب هذه الأفكار كعلاقة الجزء بالكل.

٢ـــ مـــتوافقة: بتركيز الفكرة السابقة قبل الانتقال إلى التالية ليحدث عند المستمعين تفاعل مع الفكرة.

٣ـــ مؤكدة: حيث إن هذه الأفكار الأساسية لا بد أن تظل واضحة أمام المستمع فعليك بتأكيدها بالآتي:



طلاء العربات:

فحتى تتطور أفكارك الأساسية يمكنك:

١) ترتيبها بحيث الأسهل في البداية ثم تتدرج.

٢) ضع ما يتقبل المستمع في البداية ليحدث الاقتناع المبدئي.

٣) اعكس نظام الحديث بحيث يمكنك أن تذكر الأمثلة قبل أن تضع لها عنوانًا.

سادسًا- املأ عرباتك بحمولة النقاط الفرعية:

ومصدر هذه الحمولة هو أنك مليونير !!

ماذا بك؟ وما هذا التعجب؟ هل نسيت؟

ارجع إلى فقرة جمع المعلومات، هل تذكرت الآن؟

فكمية المعلومات التي جمعتها، وروح الوفرة التي جمعت بها هذه المعلومات ستساعدك على ملء عرباتك حتى آخرها، ولا تنس أنك مثقف؟ وراجع معي "**أنت مثقف... ولكن**" في الباب الثاني.

ولكن لاحظ عند ملء العربات الآتي:

١ـ الخطأ عند تقييمك للمشاهدات، ثم تتحيز بشدة لتقييمك الشخصي الخاطئ.

٢ـ التسرع في التعميم الزائد بلا دليل والله ـ سبحانه وتعالى ـ لم يعمم في كثير من الأحوال قال سبحانه:﴿**ودَّ كَثِيرٌ مِّنْ أَهْلِ الكِتَابِ**﴾ (البقرة:١٠٩) ﴿**وكَثِيرٌ مِّنْهُمْ فَاسِقُونَ**﴾ (الحديد:١٦) وقالوا:

(التعميم يضر المتكلم)

٣ـ الأمثلة غير المطابقة للحال وتعميمها على المجموعة.

٤ـ ليس معنى التشابه في بعض الجوانب أن المقارنَيْن متشابهَيْن في كل شيء.

٥ـ ذكر خيار واحد فقط عند عرض الحلول مع وجود الكثير من الخيارات.

٦ـ تشتيت الموضوع بالزوائد الهامشية أو التفاصيل الفنية كالإعراب وشرح الغريب والنكت الفقهية والفنون الحديثية وغيرها.

٧ـ أن تسأل أسئلة محرجة مثل: كم منكم زوجته محجبة؟!.

٨ ـ ربط النتائج بأسباب غير دائمة.

وبإخراجك هذا الحشو من بضاعتك تمتلئ عرباتك بأفضل النقاط الفرعية، ولا تنس أن تستخدم أوعية جيدة مثل: القصة، المثال، الإحصائيات، الحالات، المأثورات.



سابعًا ـ اربط عرباتك بوصلات قوية:

وتحتاج هذه الوصلات في أماكن محددة :

١ــ بين المقدمة والموضوع.

٢ــ بين كل عنصر أساسي في الموضوع والذي يليه.

٣ــ بين الموضوع والخاتمة.

وأنواع الوصلات:

١ــ فعلية، وهي تؤكد تواصل الأفكار والتوافق بينها وهي أنواع:

أــ لإضافة نقطة.

ب ــ لإظهار الفرق بين نقطتين.

ج ــ لربط وجهتي نظر مختلفتين.

د ــ لربط نقطتين بينهما سبب واحد.

هــ ــ للتأكد بتكرار نفس النقطة.

و ــ بالإشارة للنقطة التالية.

ب ــ بعديــة، وذلك لتذكر نفسك ومستمعيك بما مر وما سيأتي، فبعد خطوتــين أو ثلاث لا بد أن تطلع مستمعيك على أفكارك وتعمل على وصلها معًا برباط قوي.

ج ــ صوتية وحركية:

ــ فــتغير الصــوت من حيث القوة والضعف والارتفاع والانخفاض يقوم بدور التنبيه على الاتصال بين الفقرات، وكما أن حركة اليد، والتفاتات الجسد تنبيه أيضًا للمستمعين إلى انتقالك من نقطة إلى أخرى وسوف نتحدث عن هذه النقطة بتفصيل بعد قليل.

ثامنًا ـ إياك أن تخرج عن القضبان:

وإليك هذا الموقف للشيخ إبراهيم عزت عندما حاول البعض أن يخرجه عن القضبان فعاد بمهارة فائقة إليها ، وذلك عند تفسيره لسورة الشمس على المنبر، وأثــناء المقدمــة إذ بأحد المستمعين ينفجر صارخًا بشكل هستيري بما لا يليق بــالموقف، فسكت الشيخ حتى هدأ الرجل ثم قرأ الشيخ قوله تعالى: **﴿أَلا بِذِكْرِ الـلَّهِ تَطْمَئِنُّ الْقُلُوبُ﴾** (الـرعد: ٢٨) وكررها أكثر من مرة حتى سكت الرجل وهدأت الهمهمات في المسجد ثم قال:

"عَنْ أَبِي مُوسَى رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ كُنَّا مَعَ النَّبِيِّ ﷺ فِي سَفَرٍ فَكُنَّا إِذَا عَلَوْنَا كَبَّرْنَا فَقَالَ النَّبِيُّ ﷺ أَيُّهَا النَّاسُ ارْبَعُوا عَلَى أَنْفُسِكُمْ فَإِنَّكُمْ لا تَدْعُونَ أَصَمَّ وَلا غَائِبًا وَلَكِنْ تَدْعُونَ سَمِيعًا بَصِيرًا"[١]

ثم انطــلق في إكمــال الخطــبة من حيث توقف وسار حتى نهايتها على القضبان حتى وصل بنا بسلام.

---

(١) رواه البخاري ح (٦٣٨٤).

منقذات الموقف:

مثل أن تتحول عن الكلام إلى مخاطبة شخص أو مداعبة أو التنبيه على التسجيل والكتابة...

واحذر السلوك العدائي مع المستمعين.

استأصل عوامل التشتت، فإن أي عامل يؤثر على الحواس الخمس يعتبر عامل تشتت مثل صوت ، شكل، رائحة.

المقاعد الخشنة:

وإذا حدث التشتت توقف حتى يزول، وحاول الانتهاء من الحديث بسرعة إذا كان سبب التشتت مطر ورعد وبرق، أو انصرف مسرعًا إذا كان زلزال.

مع النائمين :

في أحد المحاضرات رأيت البعض بدأت عيناه في الانغلاق وربما راح في النوم!!

فقلت لهم: أعلم أن البعض يريد أن يسأل بعض الأسئلة ولكن يخجل من رفع يده!! فسنتفق على إشارة بيننا وهي انغلاق العينين، فمن سأراه مغلق العينين فسوف أعلم أنه يريد أن يتكلم فأستدعيه للكلام...

رأيت ابتسامات وضحكات مكتومة، لقد علم الجميع أنه لن يغلق أحد عينيه الآن [1]

(١) ماكولاف.

أصحاب النظارات الشمسية:

هــؤلاء الذين يختفون حولها، كيف نجعلهم يخلعونها؟ إليك هذه الفكرة: أنــادى: أريــد متطوعين، فليتفضل الأستاذ الذي يرتدي النظارة الشمسية في الصف الخامس، ثم واحد آخر يرتدي أيضًا نظارة، سوف يخلع الباقون نظاراتهم ســريعًا، وإذا استمر واحد منهم، أقول فليتفضل الذي على يمين الذي يرتدي الــنظارة الشمســية، ثم الذي على يساره، ألم تلاحظ أن الذي خلفه مال عليه وهمس شيء في أذنه، فخلع نظاراته!؟

حسن تخلص:

قال عالم النحو للواعظ الذي كثر لحنه في خطبته:

أخطأت يا لُحْنَة!!

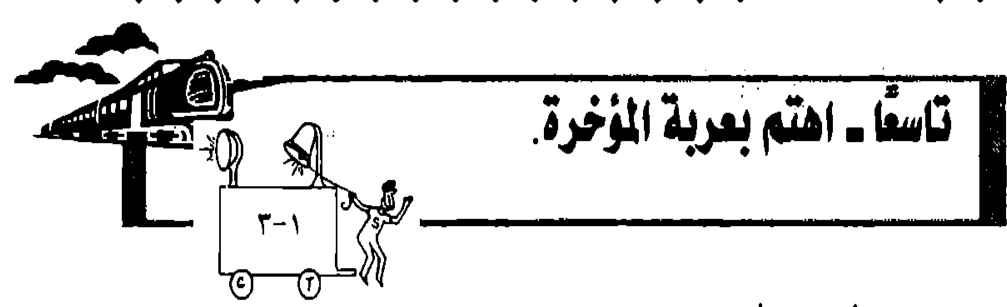
فقال الواعظ:

العبرة بالأفعال لا بالأقوال!
هلاَّ (جزمت) نفسك عن المعاصي.
هلاَّ (نصبت) يدك داعيًا ربك.
هلاَّ (رفعت) رأسك بين الناس!!.

وعندما أخطأ الخطيب فنطق هكذا:

(.. مــن رســولُ) برفع الرسول متجاهلاً حرف الجر.. قال متخلصًا من ورطته:

ما أردت (جر) الرسول، وإنما أردت أن أرفعه!!



تاسعًا ـ اهتم بعربة المؤخرة.

فهي الخاتمة الجيدة.

وواضح فيها جميع ما تحتاجه الخاتمة حيث إن وظيفتها:

١ــ توحيد الخطبة ولَمّ شملها.

٢ــ إظهار الأفكار المهمة وتأكيدها.

ولاحظ مرة أخرى تلك الأجزاء في عربة الخاتمة :

أ ــ تذكير مستمعيك أن موضوعك مرتبط باحتياجاتهم.

ب ــ التأكيد على السير بالفكرة الرئيسة.

ج ــ تكرار النقاط الأساسية.

د ــ ودائما اجذب انتباه مستمعيك.

ولاحظ:

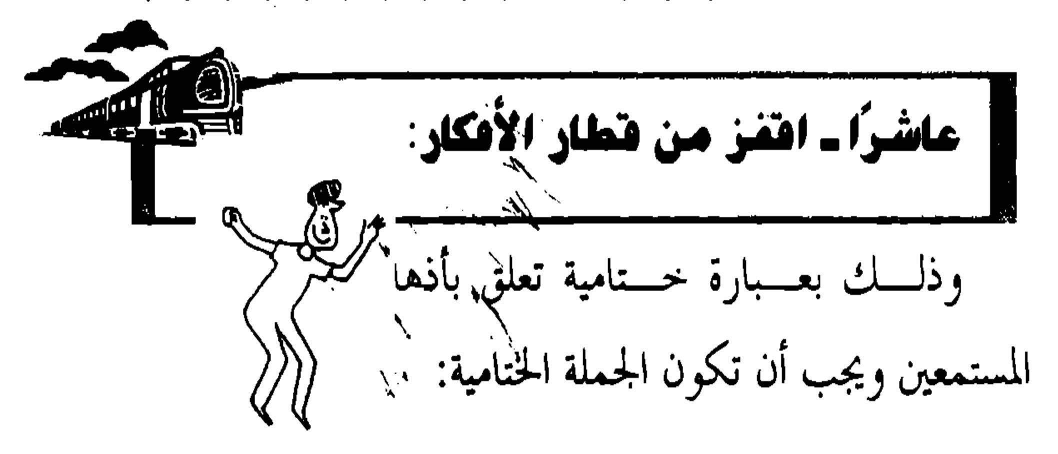
١ــ ذكر الفكرة الرئيسة والنقاط الأساسية بنفس العبارات التي ذكرتها في المقدمة والموضوع حتى لا تشوش على المستمعين.

٢ــ يمكنك إضافة حاجات جديدة على ما ذكرته في المقدمة.

٣ــ يمكنك جذب الانتباه بطرق تختلف عما ذكرته في المقدمة.



ولاحظ أن ضوء مصباحك يدل على أنك مررت من هنا، وذلك يراه المستمع لمسافة بعيدة.



عاشرًا ـ اقفز من قطار الأفكار:

وذلــك بعــبارة خــتامية تعلق بأذهان المستمعين ويجب أن تكون الجملة الختامية:

١ــ قصيرة للاسترجاع السهل.

٢ــ جميلة للاستمتاع والتذكر.

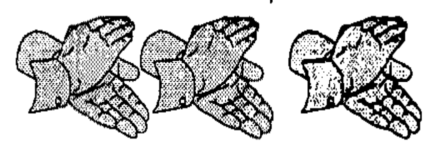
٣ــ غير مفاجئة؛ ولكنها طبيعية مع مجرى الكلام النهائي.

وستترك المستمعين في حالة من الإيجابية وشعور أنك كنت تستحق أن يستمعوا إليك.

وضجت القاعة بالتصفيق:

في مــناظرة مع جماعة كانت تنكر سنة النبي في كلية الطب جامعة القاهرة أطلقت على نفسها (جماعة النور) وكان المناظر لهم إمام أهل السنة الشيخ نجيب المطيعــي، الــذي أخذ يتحدث حول أفكارهم ويفندها جزئية جزئية بأسلوب مشــوق وعــرض علمي ممتع بهر الموجودين وأخذ بانتباههم، ثم ختم فضيلته كلمته بقوله بصوت مرتفع مؤثر:

(وإن جماعــة تعتنق مثل هذه الأفكار وتؤمن بتلك المبادئ وتروج لها هي ظلام في ظلام وإن أطلقوا على أنفسهم جماعة النور!!)

وضجت القاعة بالتصفيق 

طول الخطبة:

وفي هذه الفقرة يجب أن نذكر بهذا الحديث:

"قَالَ أَبُو وَائِلٍ خَطَبَنَا عَمَّارٌ فَأَبْلَغَ وَأَوْجَزَ فَلَمَّا نَزَلَ قُلْنَا يَا أَبَا الْيَقْظَانِ لَقَدْ أَبْلَغْتَ وَأَوْجَزْتَ فَلَوْ كُنْتَ تَنَفَّسْتَ(1) قَالَ إِنِّي سَمِعْتُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ يَقُولُ إِنَّ طُولَ صَلَاةِ الرَّجُلِ وَقِصَرَ خُطْبَتِهِ مَئِنَّةٌ مِنْ فِقْهِهِ فَأَطِيلُوا الصَّلَاةَ وَأَقْصِرُوا الْخُطْبَةَ فَإِنَّ مِنَ الْبَيَانِ لَسِحْرًا " (2)

يقـــول الإمام النووي: " قوله ﷺ : وأقصروا الخطبة ليس مخالفة للأحاديث المشهورة في الأمر بتخفيف الصلاة لقوله في الرواية الأخرى: :" وكانت صلاته قصدًا وخطبته قصدًا".

لأن المـــراد بـــالحديث الذي نحن فيه أن الصلاة تكون طويلة بالنسبة إلى الخطبة بلا تطويل يشق على المأمومين".(3)

والرواية الأخرى: "كانت خطبته قصدًا" يقول الإمام النووي تعليقًا عليها: قصدا، أي بين الطول الظاهر والتخفيف الماحق".

ولازلت أُذّكِّرك:

اختم حديثك قبل أن تشعر أن الحاضرين يريدون ذلك.

وفي صـــراعك مـــع الوقت لا تسرع ولكن تنازل عن بعض أحمالك الغير مفيدة، وتخلص من بعض العناصر الغير ضرورية.

---

(1) تنفست: أي أطلت، ومئنة أي علامة.

(2) رواه أحمد في مسنده ح (١٧٨٥٣).

(3) شرح مسلم ج٢ ص٥٢٢.

قل وداعًا:

وقفت صاحبة البيت وكفها في كف صديقتها تودعها بعد زيارتها لها والصديقة تقول لها بود: نعم... هناك شيء لا يزال في ذهني لم أَقُلْه.

فابتسمت صاحبة البيت وقالت: أظن ربما يكون هذا الشيء أن تقولي وداعًا .

- حتى تكسب جمهورك حاول الانتهاء قبل التوقيت بدقيقة.

- التوقيت المناسب يدل على الإعداد الجيد.

- لابد أن يكون الحديث طويلاً بدرجة تؤدي إلى تغطية النقاط الأساسية وفي نفس الوقت قصيرًا بحيث يحافظ على عنصر التشويق.

- وإذا كان للكلام غاية.. فمتى تحققت.. فالزائد فضول يزري بالعقول.

كتب الإمام محمد عبده إلى صديق له يقول؟

"إليك خطابي مطولاً.
فليس عندي وقت للإيجاز!!"

فلا تفرغ المواعظ إفراغًا فوق رءوس يكبلها الحياء بين يديك!

ولا تطلق الحديث شلالاً يجري.. فإن كثير الكلام ينسي بعضه بعضًا.

بالإضـــافة إلى طبيعة الإنسان التي تمل، وتزهد حتى في طعام تحبه لو توفر بين يديها..

فلنكن أطباء.. قبل أن نكن خطباء!

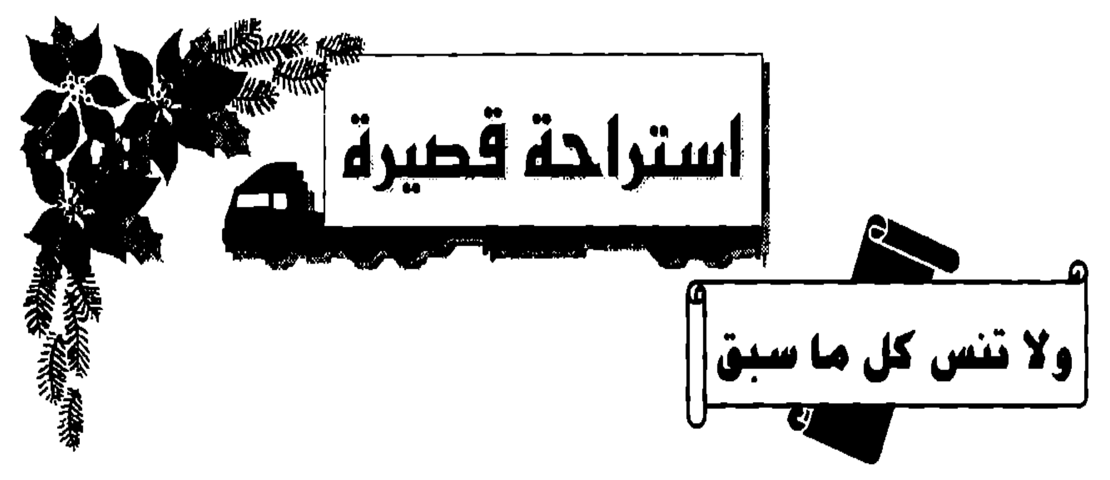
"عَنْ أَبِي وَائِلٍ قَالَ كَانَ عَبْدُاللَّهِ يُذَكِّرُ النَّاسَ فِي كُلِّ خَمِيسٍ فَقَالَ لَهُ رَجُلٌ يَـــا أَبَا عَبْدِ الرَّحْمَنِ لَوَدِدْتُ أَنَّكَ ذَكَّرْتَنَا كُلَّ يَوْمٍ قَالَ أَمَا إِنَّهُ يَمْنَعُنِي مِنْ ذَلِكَ أَنِّـــي أَكْرَهُ أَنْ أُمِلَّكُمْ وَإِنِّي أَتَخَوَّلُكُمْ بِالْمَوْعِظَةِ كَمَا كَانَ النَّبِيُّ ﷺ يَتَخَوَّلُنَا بِهَا مَخَافَةَ السَّآمَةِ عَلَيْنَا "(١)

ومن هدي الرسول ﷺ "عَنْ عِكْرِمَةَ عَنِ ابْنِ عَبَّاسٍ قَالَ: "حَدِّثِ النَّاسَ كُلَّ جُمُعَةٍ مَرَّةً فَإِنْ أَبَيْتَ فَمَرَّتَيْنِ فَإِنْ أَكْثَرْتَ فَثَلاثَ مِرَارٍ وَلا تُمِلَّ النَّاسَ هَذَا الْقُرْآنَ وَلا أُلْفِيَنَّكَ تَأْتِي الْقَوْمَ وَهُمْ فِي حَدِيثٍ مِنْ حَدِيثِهِمْ فَتَقُصُّ عَلَيْهِمْ فَتَقْطَعُ عَلَيْهِمْ حَدِيثَهُمْ فَتُمِلُّهُمْ وَلَكِنْ أَنْصِتْ فَإِذَا أَمَرُوكَ فَحَدِّثْهُمْ وَهُمْ يَشْتَهُونَهُ"(٢)

---

(١) رواه البخاري ح (٧٠)، وعبدالله ابن مسعود ــ رضي الله عنه ــ .

(٢) رواه البخاري ح (٦٣٣٧).



ولا تنس كل ما سبق

أجزاء قطار الأفكار عشرة:

أولاً : توجه نحو مستمعيك دائمًا.

ثانيًا : ركز على السير بفكرتك الأساسية.

ثالثًا : اجذب انتباه المستمعين.

رابعًا : مل ناحية رغبات مستمعيك.

خامسًا : احصر عربات العناصر الأساسية واستخدام آلة٣م للتأكد من سلامة العربات

سادسًا : املأ عرباتك بحمولة النقاط الفرعية.

سابعًا : اربط عرباتك بوصلات قوية.

ثامنًا : إياك أن تخرج عن القضبان.

تاسعًا : اهتم بعربة المؤخرة.

عاشرًا : اقفز من قطار الأفكار.



"اختم حديثك قبل أن تشعر أن الحاضرين يريدون ذلك"

ـ الختام الجيد يمكن أن يكون جملة جيدة تعيد إلى الأذهان أهم جزء في الحديث.

ـ ويستحسن الاقتباس كختام.





الصحبة الأولى: مظهر الخطيب وشخصيته

الصحبة الثانية : الإلقاء .

الصحبة الثالثة : الأسلوب

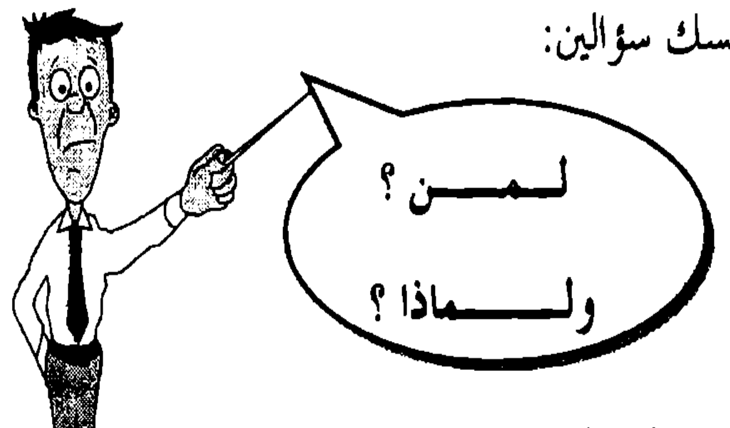




أحـــب أن أكون صاحبك في هذه الرحلة وأركب معك قطارك الجميل، ولكـــن هناك شيئاً هامًّا أراك تريد أن تتذكره وهو الوقود، وأظنك تعلمه فهو: خليط جيد من:

١- الإخلاص:

وهو أن تسأل نفسك سؤالين:



وبإجابتك عن هذين السؤالين يتعمق الإخلاص في قلبك.

ومن الإخلاص "أن تؤمن بموضوعك"

وقالوا في الأمثال: "يدخل القلب ما يخرج من القلب".

٢- الاستعانة بالله وتوفيقه:

والشاعر يصيغ هذا العنصر في قوله:

إذا لم يكـــن عون من الله للفتى فـــأول مـــا يجـــن عليه اجتهاده

٣- العمل:

وهو المحرك الفعلي لقاطرة الإيمان أن تنطلق، فالله -سبحانه وتعالى- يقول:

﴿وأَقْسَمُوا بِاللَّهِ جَهْدَ أَيْمَانِهِمْ لَئِنْ أَمَرْتَهُمْ لَيَخْرُجُنَّ قُل لاَّ تُقْسِمُوا طَاعَةٌ مَّعْرُوفَةٌ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ﴾(النور: ٥٣).

ومصيبة المتكلم أن يخالف قوله عمله، والله ـ سبحانه وتعالى ـ يحمل على هؤلاء ويصف تصرفهم بالمقت يقول تعالى:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لا تَفْعَلُونَ(٢) كَبُرَ مَقْتاً عِندَ اللَّهِ أَن تَقُولُوا مَا لا تَفْعَلُونَ﴾ (الصف:٢-٣)

ونضع علامات تعجب كبيرة أمام تصرفات هؤلاء عندما تضع الآيات عقولهم موضع اتهام يقول تعالى:

﴿أَتَأْمُرُونَ النَّاسَ بِالْبِرِّ وَتَنسَوْنَ أَنفُسَكُمْ وَأَنتُمْ تَتْلُونَ الْكِتَابَ أَفَلا تَعْقِلُونَ﴾ (البقرة: ٤٤).

أمّا أين هم يوم القيامة ؟ فاطلعوا معنا:

قال رسول الله ﷺ:

يُجَاءُ بِالرَّجُلِ يَوْمَ الْقِيَامَةِ فَيُلْقَى فِي النَّارِ فَتَنْدَلِقُ أَقْتَابُهُ فِي النَّارِ فَيَدُورُ كَمَا يَدُورُ الْحِمَارُ بِرَحَاهُ فَيَجْتَمِعُ أَهْلُ النَّارِ عَلَيْهِ فَيَقُولُونَ أَيْ فُلانُ مَا شَأْنُكَ أَلَيْسَ كُنْتَ تَأْمُرُنَا بِالْمَعْرُوفِ وَتَنْهَانَا عَنِ الْمُنْكَرِ قَالَ كُنْتُ آمُرُكُمْ بِالْمَعْرُوفِ وَلا آتِيهِ وَأَنْهَاكُمْ عَنِ الْمُنْكَرِ وَآتِيهِ (١)

وأقول لك: إن العمل خير كلام، وقالوا:

---

(١) رواه البخاري ح (٣٢٦٧).

عمل رجل في ألف رجل خير من كلام ألف رجل في رجل

وأظـــن أن ماكولاف لديه قصة طريفة دليل على هذا المعنى.. لنستمع إليه يقول :

العمل أفضل الأحاديث المؤثرة:

في حلقة دراسية حول الحديث المؤثر، قام أحد الطلبة وقال في عصبية: إن هـــذا البرنامج أمر مستهجن ومضى يشرح وجهة نظره في أن رئيسه في العمل شخص عنيف لا يملك أي قدرة على الحديث المؤثر، إلا أنه يعطي انطباعًا رائعًا لـــرجاله ولكل من يتعامل معه على الرغم أنه لا يستطيع أن يكمل حديثًا معك أو يلقي خطبة لمدة دقيقتين!!

واستأذنت هذا الطالب أن أوجه إليه بعض الأسئلة فرد الطالب:

- تفضل.

- هل يعرف رئيسك عمله؟

- بل يعرف كل جزئية من جزئيات عمله.

- هل يدافع عن هذا العمل ضد من يهاجمه؟

- بـــل هـــو على استعداد ليعلن الحرب عليك إذا قلت ما يسيء إلى هذا العمل.

- هل هو شغوف بأداء وظيفته على أكمل وجه ؟

- كيف لا ؟ وهو لا يريد أن يعود إلى مترله.

- هل يخاطب رئيسك الأشخاص والمنظمات؟

- نعم؛ ولكنه ليس بالمتحدث المؤثر كما عرضت.

- قلت له في النهاية.

- إن رئيسك متحدث مؤثر، ذلك أنه يمارس الحديث المؤثر من خلال المعرفة والإخلاص والحماس.

وأضيف و العمل.

٤- احرص على أن يكون لك سر مع الله يضيء خطبتك نورًا.

وأظنك الآن تستوعب هذه الأبيات:

مواعظ الواعظ لن تقبلا حتى يعيها قلبه أولا

يا قوم من أظلم من واعظ قد خالف ما قاله في الملا؟

أظهر بين الناس إحسانه وبارز الرحمن لمّا خلا

والآن،

وبعد أن زودت قطارك بالوقود هيا بنا مع صحبة الطريق الثلاث:

الأولى: مظهر الخطيب وشخصيته.

الثانية: الإلقاء.

الثالثة: الأسلوب.

الصحبة الأولى: مظـــهر الخطيـــب وشخصيتـــه.

١- استرح ولا ترهق نفسك ليلة الخطبة.

٢- احرص على وجبة الإفطار ولا تملأ معدتك بالطعام.

٣- مظهـــرك النشط وحيويتك واستقامة مشيتك من عوامل جذب انتباه المستمعين.

٤- أناقة ملابسك وتناسقها ومناسبتها للموقف وتهذيب الشعر من عوامل النجاح، ولقد بوب البخاري في كتاب الخطبة -باب "**يلبس أحسن ما يجد**" .

٥- احـــرص عـــلى الالتزام بالهدي النبوي وخاصة في خطبة الجمعة، ولا تلتفت، ولا تنظر لأسفل أثناء توجهك إلى المنصة، واصعد بالقدم اليمنى، التفت بكل جسدك إلى المستمعين والق عليهم السلام.

٦- امـــلأ وجهـــك بالجديـــة دون تقطيب والتقط أنفاسك قبل البدء في الحديث.

وكان العربي إذا خطب يلبس عمامة كبيرة للمهابة.

- والله -ســـبحانه وتعـــالى- يلفت نظر الداعية في أول الطريق إلى أهمية الـــثوب فقال له: (**وَثِيَابَكَ فَطَهِّرْ**) (المدثر:٤) وانظر كيف لفت بياض الثوب ونظافـــة المظهر نظر الصحابة إلى جبريل في حديث عمر بن الخطاب رضي الله عنه:

" عــن عُمَرُ بْنُ الْخَطَّاب قَالَ بَيْنَمَا نَحْنُ عِنْدَ رَسُول اللَّه ﷺ ذَاتَ يَوْم إِذْ طَلَعَ عَلَيْنَا رَجُلٌ شَدِيدُ بَيَاضِ الثِّيَاب شَدِيدُ سَوَادِ الشَّعَرِ لا يُرَى عَلَيْهِ أَثَرُ السَّفَرِ وَلا يَعْرِفُهُ مِنَّا أَحَدٌ "(١)

وهــذا أشــج عبد قيس يعرف أهمية الثياب الحسنة عند اللقاء فيتأخر وقد هــرول الــناس لمقابــلة النبي ﷺ فيرتدى أحسن ثيابه ويهيئ نفسه فيقول له الرسول ﷺ :

" إِنَّ فِيكَ خَصْلَتَيْنِ يُحِبُّهُمَا اللَّهُ: الْحِلْمُ وَالأَنَاةُ " (٢)

٧- انظر مباشرة إلى عيون المستمعين. وليس فوق رءوسهم أو إلى النافذة أو السقف.

٨- تحدث مع مستمعيك وليس إليهم.

٩- لا تركــز على من يجلس أمامك مباشرة أو إلى الصف الخلفي.. وزع عينيك على كل الصفوف.

١٠- اجعل كل مستمع يشعر أنك تحدثه مباشرة.

١١- كن ودودًا، مرحًا، ممتلئلاً حيوية.

١٢- كن هادئ الأعصاب دون تراخ، متيقظًا دون توتر.

١٣- لا تتكئ ولا تبدل بين رجليك.

١٤- الوضــع المناســب للوقوف أن تقدم أحد الرجلين قليلاً مع تركيز

(١) رواه لاترمذي ح (٢٦١٠).

(٢) رواه مسلم ح (١٨).

الــوزن على كعب القدم الأمامية، والشخص الثقيل تكون المسافة بين الرجلين أبعد من النحيف.

١٥- اجعل ظهرك مفرودًا ولكن ليس كطاووس مغرور.

١٦- احتفظ بذراعيك أمامك إلا إذا استخدمتها في الإشارة.

١٧- تزداد عصبيتك عندما تعبث في أزرارك أو مفاتيحك أو تضع يديك في جيبك بجانب أن ذلك يشغل أنظار المستمعين إلى غير ما تقول.

١٨- التمثال الساكن مثل الطفل النشط كلاهما غير مطلوب.

١٩- غيِّر وضعك مع انتقالك من نقطة إلى أخرى.

٢٠- كن واثقًا أن كل شخص يجلس في هدوء قبل أن تبدأ الحديث.

٢١- إن وقفــة قصــيرة لمــدة نصــف دقيقة قبل البدء تكفي لكي ينتبه مستمعوك.

٢٢ــ إن متحدثًا يصعد على المنصة، يحمل أوراقه المتكدسة ليقع بعضها ثم يجمعها ثم يرتبها ثم يمسح نظارته ثم يرتشف رشفة ماء، **لا يستوي** مع متحدث .. يتقدم.. يصعد.. ينظر إلى جمهوره.. يبتسم.. ثم يتكلم.

كـــان لدينا أستاذ في الجامعة عندما يدخل المدرج الذي يضج بأنفاس أكثر مـــن ألف طالب - فما بالك بكلامهم أو ضحكهم ومرحهم - فكان الأستاذ يعطينا ظهره مسجلاً عنوان المحاضرة على السبورة، ثم يلتفت إلينا مبتسمًا ويبدأ في الحديـــث بصوت هامس دون استخدام للميكروفون وهو يتجول بنظره في المدرج وكأن نظراته قوة تجلس الواقف وتسكت المتكلم، حتى تحتبس الأنفاس،

وأثناء ذلك كان يرفع صوته تدريجيًّا حتى لا يصبح إلا صوته مجلجلاً في المدرج، وتعلمنا بعدها أنه إذا دخل سكتنا.

٢٣ـ حتى تطور محادثتك:

أ- اعمل على إزالة المقاعد الخالية حتى يتسنى للمجموعة أن تجلس متلاصقة.

ب- اعمل على أن تبتسم كلما كان ذلك ممكنًا لإشاعة جو من الدفء.

ج- انظر إلى الأشخاص وبدل نظرك عليهم.

د- حافظ على العاطفة المصاحبة للكلام.

٢٤ـ الوقفات:

أـ اقرأ الجملة التالية مع الوقوف إذا رأيت ثلاث نقط (   )

معذرة لا يمكن أن أسافر إلى سيبريا ...

معذرة لا يمكن   أن أسافر إلى سيبريا.

معذرة   لا يمكن أن أسافر إلى سيبريا.

فهذه ثلاث جمل، نفس الكلمات ولكن لها معان مختلفة! كل ذلك بسبب الوقفات.

ب ــ اجعل الوقفات أكثر بلاغة من الكلمات.

ج ــ توقف قبل وبعد النقاط الهامة.

٢٥ــ احذر:



أ- أن تتوقف عندما لا تجد ما تقوله.

ب- الانحناء.

ج- الترهل.

د- التكاسل.. فعقول متكاسلة ستخاطب جمهورًا مسترخيًا.

بين الهيئة والجمال

وينبغي أن يكون مفهوم أن لبعض الخطباء قدرة على التأثير وإن لم يكن هيئتهم مساعدة على ذلك.

إن للهيئة كما قلنا تأثيرها لكن ذلك لا يغض من قدرة بعض الأفذاذ على النفاذ إلى قلوب المستمعين مهما كان مشهدهم دميمًا.

وقد قال بعضهم في هذا المعنى لرجل: تكلم حتى أراك.

فجمال السحنة وحده لا يكفي للمعرفة فقد كان "ميرابوا" خطيب الثورة الفرنسية دميمًا، ولكنه صار بكلامه وسيمًا!.

لقد كان دميمًا حقًا، ولكنه إذا تكلم أسكت، فلا يحس المستمع بأنه ناقل إليه أفكار غيره، ولكنه يشعر بقلبه يفيض بالمعاني فيضانًا.

وكـــان على ما قاله العربي وقد سئل: لماذا كانت المراثي أجمل أشعاركم ؟ فقال:

لأنا نقولها وقلوبنا تحترق.

وإذا انفعل القلب بالمعنى، بل واحترق به من الداخل، فلا تسل عن الشارة حينئذ ولا عن الإشارة!.

وما أشبه بعض الخطباء بالجدول الجاري، إن فيـــه جمالاً، وإن بعضهم كالنافورة المندفعة، وإن فيها أيضًا جمالاً، ولكن الخطيب الناجح هو الذي يبدو أمامك جديدًا دائمًا، يقدم لك الغـــذاء المناسب، وبالقدر المناسب، فإذا أنت منه على مائدة حافلة بأطايب الطعام، لا تملها أبدًا..

الصحبة الثانية: الإلقاء.

قالوا: "لا يكفي أن يعرف المرء ما ينبغي أن يقال، ولكن يجب أن يقوله كما ينبغي"

وهـــذا جابر بن عبد الله ينقل لنا صورة واضحة لأداء رسول الله ﷺ على المنبر. عَنْ جَابِرِ بْنِ عَبْدِ اللَّهِ قَالَ كَانَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ إِذَا خَطَبَ احْمَرَّتْ عَيْنَاهُ وَعَـــلا صَوْتُهُ وَاشْتَدَّ غَضَبُهُ حَتَّى كَأَنَّهُ مُنْذِرُ جَيْشٍ يَقُولُ صَبَّحَكُمْ وَمَسَّاكُمْ[1] وَيَقُولُ بُعِثْتُ أَنَا وَالسَّاعَةُ كَهَاتَيْنِ وَيَقْرُنُ بَيْنَ إِصْبَعَيْهِ السَّبَّابَةِ وَالْوُسْطَى.

وَيَقُـــولُ أَمَّا بَعْدُ فَإِنَّ خَيْرَ الْحَدِيثِ كِتَابُ اللَّهِ وَخَيْرُ الْهُدَى هُدَي مُحَمَّد وَشَرُّ الْمَامُورِ مُحْدَثَاتُهَا وَكُلُّ بِدْعَةٍ ضَلَالَةٌ ثُمَّ يَقُولُ أَنَا أَوْلَى بِكُلِّ مُؤْمِنٍ مِنْ نَفْسِهِ مَنْ تَرَكَ مَالا فَلأَهْلِهِ وَمَنْ تَرَكَ دَيْنًا أَوْ ضَيَاعًا فَإِلَيَّ وَعَلَيَّ "[2]

عَنْ جَابِرٍ قَالَ كَانَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ يَخْطُبُ النَّاسَ يَحْمَدُ اللَّهَ وَيُثْنِي عَلَيْهِ بِمَا هُـــوَ أَهْلُهُ ثُمَّ من يهده اللَّهُ فَلَا مُضِلَّ لَهُ وَمَنْ يُضْلِلْ فَلا هَادِيَ لَهُ وَخَيْرُ الْحَدِيثِ كِتَابُ اللَّهِ ثُمَّ سَاقَ الْحَدِيثَ"[3]

قال النووي: قوله -إذا خطب احمرت عيناه- يستدل بها على أنه يستحب

(١) الضمير في صبحكم ومساكم عائد على منذر الجيش.
(٢) رواه مسلم ح(٨٦٧).
(٣) مسلم كتاب الجمعة.

لـــلخطيب أن يفخـــم أمر الخطبة، ويرفع صوته، ويجزل كلامه، ويكون مطابقًا للفصل الذي يتكلم فيه من ترغيب أو ترهيب، ولعل اشتداد غضبه كان عند إنذاره أمرًا عظيمًا وتحديده خطبًا جسيمًا.

وبين يدي هذه النقطة نذكر عنصرين أساسين:

١- الصوت.

٢- الحركة.



١- الصوت:

فدرجـــة الصـــوت (**مـــن حيـــث الارتفاع والانخفاض**). وسرعته (**من حيث السرعة والبطء**).

لا تكـــون بدرجـــة واحدة طوال الخطبة، ولكنها تتجاوب مع المعاني كما ذكـــر الـــنووي ويقول عمارة: "قد تقرأ الخطبة المكتوبة فلا تجد فيها ما يجعل قائلها خطيبًا، ولكنها بالأداء الصوتي تصبح مؤثرة.

ويقـــول: "ويتميز الخطيب بلون من الأداء فليس هو بالقاص الذي يسرد الوقـــائع ســـردًا ولا مؤرخًا يحكي أحداث التاريخ بصوت رتيب؛ بل يعبر عن معانيـــه بما يناسبها من الأداء الصوتي علوًا وانخفاضًا، رقة وقوة؛ وبذلك يشترك الأداء المعبر مع الألفاظ في إحداث التأثير لدى المستمعين"(١).

ويقـــول: "وإذ يســـرد المؤرخ ــ مثلاً ــ حقائق التاريخ بهدوء وصوت رتيـــب بعيدًا عن الانفعال فإن وطأة الإحساس بالانحراف عند الخطيب تفجر

(١) الخطابة، محمود عمارة.

الانفعال الذي يجعل من التعبير عنه أمرًا ملحًّا لا يحتمل السكوت أو المهادنة أو الهدوء أو التأجيل".

ولقد رأينا استخدام الصوت كعامل من عوامل:

أ- جذب انتباه المستمعين.

ب- الربط.

ولاحظ:

١- التوقف المفاجئ والبدء الجيد عند كل فقرة لا بد أن يكون محسوبًا ومناسبًا.

٢- التأني في الكلام يؤدي إلى سهولة فهمه.

٣- حاول أن يكون كلامك طبيعي دون تضخيم أو ترقيق مفتعل، واطمئن على آلات تكبير الصوت فهي مؤثرة جدًا.

٤- ابدأ بصوت خفيض ثم ازدد في سرعتك تدريجيًا حتى تستوي على الطريق، اخفض السرعة عند المنحنيات ولاحظ مطبات الطريق، واحذر عند مرور أحد أمامك وانطلق ما دام الطريق مفتوحًا.

٥- والنبرات أنواع:

الرجاء، الإثارة، التحذير، التهدئة، الحب، الفزع، التساؤل، الغضب، الاحتقار، الرضا.

٢- الحركة:

حـــركة اليدين لا بد أن تكون معبرة عن المعاني وليست مجرد تشويش فقد تعـــبر الإشارة عن كثير من المعاني، فهذه مريم تكلمت بالإشارة مع قومها: ﴿ **فَأَشَارَتْ إِلَيْهِ**﴾ (مريم: ٢٩).

فكان ردهم على إشارتها الواضحة: ﴿**قَالُوا كَيْفَ نُكَلِّمُ مَن كَانَ فِي الْمَهْدِ صَبِيّاً**﴾ (مريم: ٢٩).

وقـــد اســتعمل رسول الله ﷺ الإشارة في خطبته كما رأينا "ويقرن بين أصـــبعيه" وفي حديـــث: "أَنَا وَكَافِلُ الْيَتِيمِ كَهَاتَيْنِ فِي الْجَنَّةِ وَقَرَنَ بَيْنَ أُصْبُعَيْهِ الْوُسْطَى وَالَّتِي تَلِي الإِبْهَامَ"(١) بل وفي خطبة الوداع كان يشير إلى السماء يقول: ألا هل بلغت؟ ثم يشير بأصبعه إلى الحجيج حوله ويقول اللهم فاشهد.

وهذا الشاعر قد استمع إلى إشارة حبيبته:

أشارت بطرف العين خيفة أهلها إشارة محزون ولـــم تتكـــلم
فأيقنت أن الطرف قال مرحبـــاً وأهلاً وسهلاً بالحبيب المتيم

بل وكانت حركة يديه ﷺ محسوبة في الخطبة ويعدها الصحابة من السنن

"عَنْ عُمَارَةَ بْنِ رُؤَيْبَةَ قَالَ رَأَى بِشْرَ بْنَ مَرْوَانَ عَلَى الْمِنْبَرِ رَافِعًا يَدَيْهِ فَقَالَ: قَـــبَّحَ الـــلَّهُ هَاتَيْنِ الْيَدَيْنِ لَقَدْ رَأَيْتُ رَسُولَ اللَّهِ ﷺ مَا يَزِيدُ عَلَى أَنْ يَقُولَ بِيَدِهِ هَكَذَا وَأَشَارَ بِإِصْبَعِهِ الْمُسَبِّحَةِ" (٢)

---

(١) رواه أبو داود ح (٥١٥٠).

(٢) رواه مسلم ح (٨٧٤).

الذوق المصري والذوق الإنجليزي:

يقول المرحوم الشيخ محمد أبو زهرة:

"إن الذوق العام المصري من ناحية الخطابة يشبه الذوق الإنجليزي من حيث الرغبة في قلة الإشارات. وألا يكون هناك تكلف فيها"

فإن ذلك ليس مألوفًا من كبار الخطباء عندنا ويبدو أن الأستاذ محمد زكي عبد القادر من المؤمنين بهذا التشابه إلى حد حمله على انتقاد فضيلة الشيخ الشعراوي في كثرة إشاراته، ونصحه أن يقل منها.

و لم يكد هذا الرأي ينشر في صحيفة الأخبار حتى انهالت عليه الرسائل ترد نقده وتفنده، في غضبة تعكس الذوق المصري الحقيقي، والذي يضيق ذرعًا بالتكلف، لكن إشارات الشيخ الشعراوي إنما هي تعبير حقيقي عن معان يتمثلها وينفعل بها، ولا تتم فائدة الكلام إلا بها!.

والحق أن إيحاء الشيخ ونظرات عينيه، وحركات يده وجسمه، تثير ما قد يكون كامنًا في كيان المستمع، ليتلقى عنه بكل طاقة الإدراك.

ولو أن الشيخ يلقي أحاديثه في وقار المتبتلين؛ لبقيت في حديثه زوايا دقيقة لا تنكشف خفاياها ويبقى المستمع في حاجة إلى الإشارة المضيئة!.

ويكفي ملاحظة أن الشيخ أحيانًا يواصل حديثه، ثم لا يسعفه اللسان بالكلمة في نهاية المقطع فتتولى إشارة يده، وإيماءة رأسه إتمام الحديث. [١]

---

(١) د. عمارة.

وقد بين د. عمارة شروط الإشارة فقال:

١- ألا تمر من أمام الجسم.

٢- ألا تخفي وجه الخطيب.

٣- أن توافق المعنى فلا تكبر ولا تصغر.

٤- أن تكون سريعة خاطفة كلما التهب الكلام، هادئة بطيئة إذا هدأ.

٥- أن تسبق الكلام ولا تأتي بعده.

٦- لا تكثر الحركات التمثيلية والزم الوقار عند الالتفات.

٧- تفادي عيوبها، وهي المبالغة والإفراط، والإيهام والغموض، وأن لا تكون داعمة للمعنى.

٨- احــرص على ألا تشير إلى جماعة معينة طوال الخطبة وخاصة عند الحديث عن أهل النفاق والكفر مثلاً

٩- وزع نظراتك على الجميع ويمكنك التعبير عن المعاني بالعيون.

وللعيون لغة:

فإغماضها ← يدل على القلق.

وأن تديرها يمنًا وشمالاً ← يدل على الاشمئزاز.

وأن ترفعها إلى السماء ← تدل على الدعاء والرجاء.

وأن تثبتها ← يدل على الشدة.

وأن يزداد بريقها ولمعانها ← يدل على الفرح.

وأن تخفضها إلى الأرض ← يدل على الحيرة.

ودموعها ← تدل على الخشية والخشوع.

وقبل أن أترك موضوع الإلقاء إليك هذه القصة.

البتاع:

صديقي حسن دخل علينا الحجرة، فهمس أحد الجالسين في أذن صاحبه ثم انفجر الاثنان في الضحك، فنظر إليهم حسن -شزرًا- ثم جلس وبدأ يتكلم فقال: رحت البتاع ده القسم اليوم، وكنت أريد أن أستخرج بطاقة بتاع ده شخصية، ولكن الموظف عطلني حوالي ساعتين والبتاع ده ضاع مني!!

هل تعلم لماذا ضحك الصديقان؟!!

ورأيت خطيبًا عندما صعد على المنبر كان يحرك كتفيه ويضع كفه على بطنه وكرر هذه الحركة في الخطبة حوالي أربعين مرة، وكانت هذه الحركة هي كل ما تذكرته من خطبته.

أقول لك

حذار أن يكون لك لازمة من قول أو حركة تشغل بها مستمعيك عنك وراجع "حجمك" في الباب الأول.

الصحبة الثالثة: الأسلوب.

"عَـنْ عَدِيٍّ بْنِ حَاتِمٍ أَنَّ رَجُلاً خَطَبَ عِنْدَ النَّبِيِّ ﷺ فَقَالَ مَنْ يُطِعِ اللَّهَ وَرَسُـولَهُ فَقَـدْ رَشَـدَ وَمَنْ يَعْصِهِمَا فَقَدْ غَوَى فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ بِئْسَ الْخَطِيـبُ أَنْـتَ قُـلْ وَمَنْ يَعْصِ اللَّهَ وَرَسُولَهُ" (١) وعلق النووي على هذا الحديـث فقـال: "وسبب النهي أن الخطب شأنها البسط والإيضاح واجتناب الإشارات والرموز".

هـذا الحديـث يوضح أهمية الأسلوب في عرض الفكرة وأن الوعاء الذي تعرض فيه أفكارك لا بد من اختياره جيدًا والاهتمام به.

الوعاء اللغوي:

ولتعرف أهمية هذا الوعاء تعال فاقرأ هذه القصة.

كتب القصاص "جون فرن" قصة خيالية بناها على سياح يخترقون طبقات الكرة الأرضية حتى يصلوا إلى وسطها، ولما أرادوا العودة إلى ظاهر الأرض بدا لهـم أن يتركوا هنالك أثرًا يدل على مبلغ رحلتهم فنقشوا على الصخر كتابة بالـلغة العـربية ولما سُئِلَ جون فرن قال: إنها لغة المستقبل ولا شك أنه يموت غيرها وتبقى هي حتى يرفع القرآن نفسه.

وعلوم اللغة العربية أخرناها قليلاً في هذا البحث إلى هذا المكان حيث يحلو أن يكـون الختام مسكًا. وأحب أن نقرأ معًا ما قاله سعيد حوي -عليه رحمة

---

(١) رواه مسلم ح (٨٧٠).

الله-: "إن الـلغة العـربية ضرورية لنا كي نقرأ أو نفهم ويبقى الإسلام، وهي ضـرورية لنا كذلك كي نتكلم، فلا بد للمسلم أن يدعو، وأهم وسائل الدعوة الخطابة والمحاضرة والكتاب والتدريب ولن يؤدي الإنسان دوره هذا إلا إذا أتقن اللغة العربية".

وسنستعرض جوانب أربعة في هذا الموضوع:

الجانب الأول : بين العامية والفصحى:

الحقيقة أن شأن الخطبة ــ كما بيَّن النووي ــ البسط والإيضاح وأن هذا لـن يكـون إلا إذا تحدثت بلغة الناس، أما التقعر في الكلام واختيار الكلمات المغرقة في الغموض فأظنه لا يصلح لتوصيل فكرة.

وفي الوقـت نفسـه فإنـه ليس معنى التحدث بلغة الناس هو الهبوط إلى المسـتوى الدارج من اللغة، والعامية من اللهجات، ولكن الوسط في ذلك هو عـدم الإغراق في الفصحى حتى الغموض أو الهبوط إلى العامية حتى الابتذال، "وكـثير من الكلمات العربية نهمل استعمالها حين نفصح، أي حين نكتب أو نخطـب بالفصحى، ونحن لا نهجر هذه الكلمات لأننا نجهلها، فهي تجري على ألسـنتنا في الدارج يوميًّا؛ بل نتجنبها لأن جريان بعضها في الدارجة يجعلها في نظرنا مبتذلة.

وبعضـها لم تذكره المعاجم أو لم نطلع عليه في تراثنا الأدبي، فنظنه دخيلاً، وهو في الذروة من الأصالة والفصاحة"(١).

(١) أضواء على لغتنا السمحة، محمد خليفة التونسي.

ويعرض التونسي مجموعة من تلك الكلمات، اقرأ معي:

"خُــشْ، نِــشْ، دبَّق، قشطة، زَنَقْ، حَسَّاس، شَافْ، فشل، ساب، شيال، تشــويش، ينهج" وراجع أي معجم لتجد أنها كلمات فصحى وليس بالعامية، وأنا لا أقصد هذه الكلمات بعينها؛ ولكن هناك لغة وسطًا جميلة غنية بالمفردات يمكن أن تكون هي لغة الخطابة.

وأقــول: إن كثيرًا من العامية لها مقابل فصيح مشهور وخفيف انظر هذه الأمثلة:

العسكري	الشرطي
حلق عليه	اعترضه
حطت اللحمة في الحلة	وضعت اللحمة في الإناء
مبسوط	مسرور
شأن	رأي
زيطة	ضجيج
استغرب	دهش أو عجب
ابن الحلال	ابن الكرم
بص	نظر
المخدة	الوسادة
زاحني البحر	دفعني البحر

ويمكن استعمال العامية - أحيانًا - كشكل من أشكال التندر والتفكه؛ بل ولتوصيل معنى لا يصل إلا بها.

وأخيرًا: اشرح مفردات القرآن وغريبه وكذلك الحديث حتى لا تقطع سبيل الفهم على الناس.

الجانب الثاني : مع النحو والصرف

قال رجل لعلي رضي الله عنه -: "قتل الناس عثمان، فقال علي: "بينّ الفاعل من المفعول رض الله فاك!!".

ونظرت ابنة الأسود الدؤلي إلى السماء وهي تعجب من منظرها فقالت: ما أحسنُ السماء (بالضم) فقال أبوها: نجومها، فقالت: ما عن هذا أسأل، وإنما اعجب! فقال: إذن قولي: ما أحسنَ السماء (بالفتح) وافتحي فاك يا ابنتي.

هل لاحظت معي أهمية النحو في توضيح المراد؟ وأن بحركة يمكن تحويل الكلام من معنى إلى آخر؟

ونجد عبد الملك يقول: "شيبني ارتقاء المنابر وتوقع اللحن" فالخطأ النحوي يقع على أذن المستمع وقعًا غير طيب.

فقد نجد من ينصب المرفوع، ويرفع المنصوب، ولا يفرق بين فاعل ومفعول به، ولا يبالي بإضافة ولا حرف جر، فلا يكاد ينهي سطرًا من الكلام إلا ضلك فيه ضلة، أو لطمك ــ ولطم الخليل وسيبويه معك ــ لطمة أي لطمة.

وشر ما يكون ذلك إذا كان اللحن في كتاب الله كذلك الإمام الذي صلى أعرابي خلفه. فسمعه يقرأ:

"ولا تَنْكِحُوا المشركين حتى يؤمنوا". بفتح التاء وليس ضمها.

قـــال: ولا إن آمنوا أيضًا لن ننكحهم! فقيل له: إنه يلحن، وليس هكذا يُقْرَأُ. فقال: أخروه قبحه الله لا تجعلوه إمامًا؛ فإنه يحل ما حرم الله.

ويمكـــنك تجويد نحوك بالقراءة بصوت مرتفع، وعوِّد نفسك على الحديث بضـــبط نهايـــة الكـــلمات، وأن تصحح للناس لغتهم حتى تعطيهم الفرصة أن يصححوا لغتك.

أما الصرف

فهـــو أمـــر يحتاج دراسة وفي أخطائه طُرَف وردت في كتب اللغة منها ما أورده الزمخشري من بدع التفسير في قوله تعالى: **﴿يَوْمَ نَدْعُو كُلَّ أُنَاسٍ بِإِمَامِهِمْ ﴾** (الإسراء: ٧١).

أن إمامهم جمع أم، وأن الناس يدعون يوم القيامة بأمهاتهم، وهذا من الجهل بعلم الصرف(١).

موجة قرآنية

ويســـتنجد مروان بن الحكم بابن عباس يقول له: "لقد داهمتني موجة من موجـــات القرآن العاتية، قوله تعالى: **﴿وذَا النُّون إذ ذَّهَبَ مُغَاضِبًا فَظَنَّ أَن لَّن نَّقْـــدِرَ عَـــلَيْهِ فَنَادَى فِي الظُّلُمَاتِ أَن لاَّ إِلَهَ إِلاَّ أَنتَ سُبْحَانَكَ إِنِّي كُنتُ مِنَ الظَّالِمِينَ﴾** (الأنبياء: ٨٧). قال مروان: كيف يظن نبي أن الله لا يقدر عليه؟

"فقـــال له تـــرجمان القرآن ابن عباس -رضي الله عنه-:" إن المعنى ليس

---

(١) الإسرائليات والموضوعات في التفسير: أبو شهبة.

كذلك يا أمير المؤمنين فإن يقدر ليست بمعنى الاستطاعة إنما بمعنى أن نبي الله يونس لما كان في الظلمات تقدم الرجاء عنده، لأنه علم أن الله لن يضيق عليه فلما علم وظن في الله ذلك نادى في الظلمات فنجاه الله منها."

وهكذا نجد أن علم بناء الكلمة (الصرف) مهم جدًّا أن يتعرف الخطيب على معالمه.

الجانب الثالث : بين البلاغة والوضوح

البلاغة كلمة يستطيع بها صاحبها أن يعبر عن معانيه في ثوب من الصور الجميلة المعبرة، وبالبلاغة تستطيع أن تستمر بلا توقف، فقد تفتقد إلى معنى تضيفه، ولكن لا يفتقد البليغ إلى صورة يكرر بها المعنى بلا ملل ولا سآمة للمستمع.

"وإنما الذي يجدي في تكوين الملكة وتربية الذوق البلاغي وإرهاف الحس الأدبي هو مزاولة الجيد من القول، والبليغ من كلام العرب -نثرًا ونظمًا- والمقارنة والموازنة بين الأساليب، والممارسة لكلام البلغاء والفصحاء"[1] .

ولاحظ في هذا الجانب:

١- لابد أن يكون الموضوع واضحًا أولاً - في ذهنك لتستطيع التعبير عنه.

٢- لا تستخدم مقارنات مبتذلة، وابتدع تشبيهات من صنعك.

(١) أبو شهبة المرجع السابق.

٣- حـــاول أن تستعمل مشتقات مترادفة للكلمات فهي تعطي أكثر من لون للصورة.

٤- لا تستخدم كلمات كثر استعمالها أو كلمة لا معنى لها.

٥- تجنب المصطلحات الفنية المتخصصة، وإن كان ولا بد فعليك بشرحها ببساطة، وذلك في كافة المجالات سياسية واقتصادية.

٦- لا تجعل كلماتك فضفاضة، ولا بد أن تكون محددة معبرة عن المعنى.

٧- لا تكرر نفس العبارة للتعبير ولكن عليك بتنويع الصور وإكثارها.

٨- الكـــلام الإنشائي مثل التعاريف والشروح وغيرها مُمل، لكن العرض بالصور والأمثلة يعطي حيوية للمعنى.

٩- الكـــلمات الرنانة المقعقة تعبر وحدها عن موقفها وخاصة عن الحرب والقيامـــة والوعيد، والكلمات الرقراقة الندية تعبر عن موقفها وخاصة عن الجنة والحب والرجاء.

١٠- الوضـــوح ليس ما يفهمه المتكلم ولكن ما يستوعبه السامع؛ ولذلك لم تكن مهمة الرسولﷺ البلاغ فقط وإنما المبين **﴿مَا عَلَى الرَّسُولِ إلاَّ البَلاغُ المُبِينُ﴾** (النور: ٥٤).

﴿وَمَا أَرْسَلْنَا مِن رَّسُولٍ إلاَّ بِلِسَانِ قَوْمِهِ لِيُبَيِّنَ لَهُمْ﴾ (إبراهيم :٤).

١١ـــ استعن بالحقائق والأمثلة أو الاقتباس ولا تجعل حديثك كله إنشائي.

والمتحدث الجيد يستخدم حقيقة أو اقتباسً أو مثالاً واحدًا على الأقل كل دقيقتين أثناء حديثه، وراجع أساليب جذب الانتباه وتعلم هناك البلاغة.

١٢ــ كثــير من " نحن "
قليــل من " أنتم "
وبعض من " أنا "

فمن الصعب على الجمهور أن يشنوا هجومًا على الضمير "نحن" وهو ليس حاضرًا بالمقارنة بالضمير أنا الذي يقف أمامهم.

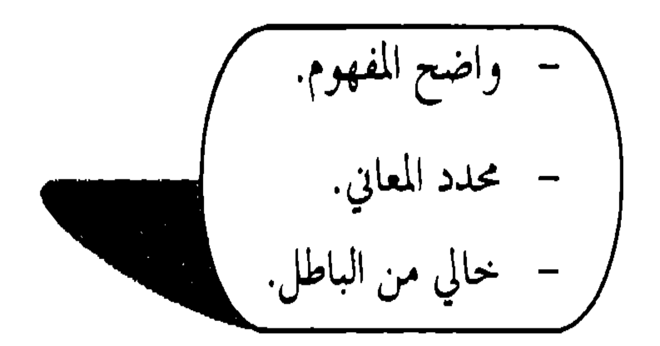
ولا يحب الناس أن تتحدث إليهم بقدر حبهم أن تتحدث معهم، فقليل من أنتم يفيد.

الجانب الرابع: مع الالتزام والابتكار

قــد يكــون من محاولات الداعية إلى الوصول إلى مستمعيه أن يضيف إلى خطــبه بعض اجتهاداته الشخصية التي تدخل تحت نطاق الابتكار، وهذا مفيد ولكن لاحظ الآتي:

١- لا اجتهاد مع نص، ولا ابتكار في أمر شرعي فهو البدعة المحرمة.

٢- احرص على استعمال المصطلح الشرعي لوضوحه فهو:



- واضح المفهوم.
- محدد المعاني.
- خالي من الباطل.

ولاحظ الموقف مع اليهود حين غيروا لفظة أمر بها الله بأخرى قد تدل على معناها.

﴿يَـا أَيُّهَـا الَّذِيـنَ آمَـنُوا لا تَقُولُوا رَاعِنَا وقُولُوا انظُرْنَا واسْمَعُوا﴾ (البقرة: ١٠٤).

٣- الابتكار في المعاني والمفاهيم مطلوب ولكن:

- دون البدعة في العمل.

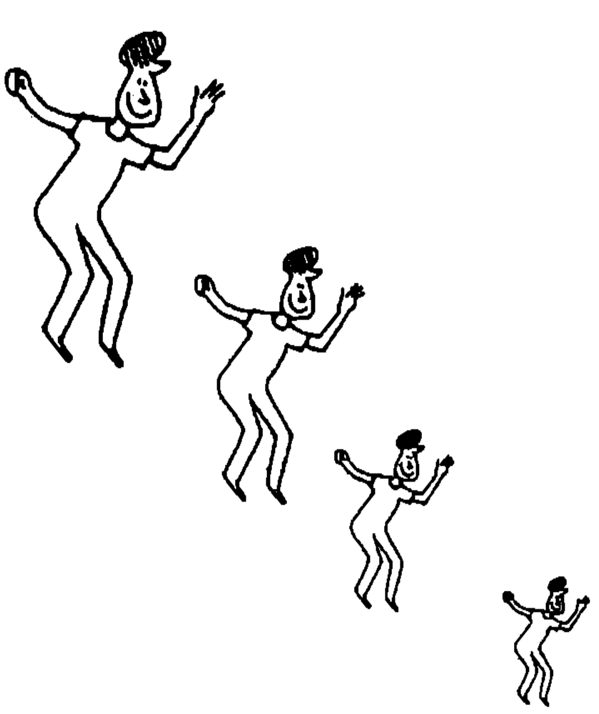
- ولا المداهنة في القول.

٤- تفادي إحراج الهيئات أو الأشخاص.

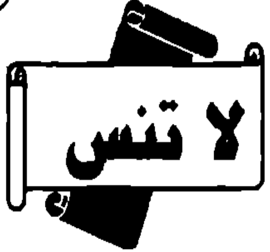
٥- المبالغة في نقد العادات الاجتماعية ليس من الحكمة.

٦- اقرن بين التبشير والتخويف ولا تفرد أحدهما بحديث.

٧- جميل منك أن تقول كنت قد قلت كذا وهو خطأ وصوابه كذا وكذا.



وبعد لقاء الجماهير



١- السؤال عمن غابوا.

٢- التعرف على الناهين.

٣- إسداء الجميل.

٤- تصفية الخلافات.

٥- إنشاء المشروعات.

٦- حفظ الأسماء والوظائف والعناوين.

٧- التواضع ولين الجانب وتوقير الكبير والرقة مع الصغير، وعيادة المريض وتلبية الدعوات.

٨- ذكر أهل الخير بالخير وإخفاء الخلاف عن أهله.

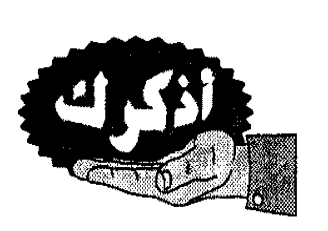
٩- الفقه.

وهذا جزء من ثقافتك أجلناه إلى هذه النقطة لأنك ستشعر بأهميته بعد خطبتك الناجحة واكتساب ثقة الناس فلا بد أن يكون لديك زاد فقهي، وكتاب فقه السنة لسيد سابق، وزاد المعاد لابن القيم مناسب كبداية.

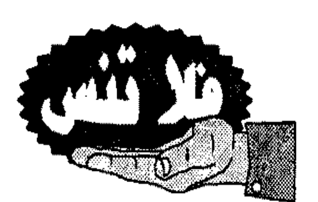
ويمكنك تأجيل الإجابة، وسؤال العلماء، واعلم أن قولك: لا أعلم خير من الإقدام على الفتيا بغير علم.

١٠- لا تشعر بالإحباط رغم رأي الجمهور فلعلك استمعت إلى من لم يستمع.

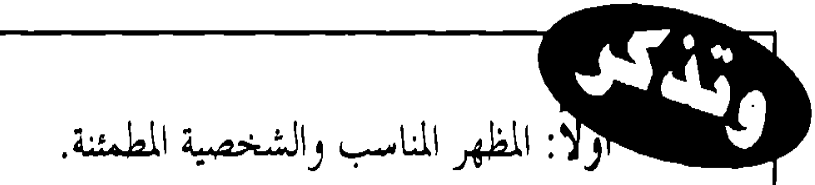





إني صاحبك على الطريق



الإخلاص فهو وقود رحلتك.



أولاً: المظهر المناسب والشخصية المطمئنة.

ثانيًا: تنوع الإلقاء ومناسبته للفقرات، واهتم بحركاتك وإشاراتك على المنبر، وإياك واللزمات الكلامية أو الحركية.

ثالثًا: اللغة هي أداة التوصيل فاهتم بالأسلوب من حيث:

١. الفصحى، وهي الأساس، ولا تحرم نفسك من العامية المعبرة دون ابتذال.

٢. اهتم بالنحو والصرف وتعرف على أساسياتهما.

٣. عليك أن تكون واضح الأسلوب، ولكن لا تحرم نفسك من صور بلاغية معبرة مؤثرة.

٤. الابتكار دلالة على الإجادة، ولكن لا تخرج عن القواعد الأساسية والمصطلحات الشرعية.

ولا تهمل مهماتك بعد اللقاء.




وانتظروا
الحلقة الرابعة من حلقات
إدارة الذات
حتى نستمر في اكتشاف
قدراتنا وتنمية أنفســـــــــنا
ولا تنس أن تطالع
الحلقة الأولى: إدارة الذات [دليل الشباب إلى النجاح]
الحلقة الثانية: بلا ندم[كيف تحل مشكلاتك وتتخذ قرارًا فعالاً ؟]
وهيا نعقد حوارًا حول إدارة الذات
أنتظر رسائلكم على عنوان الناشر أو على البريد الإلكتروني
akram-raya@hotmail.com

المــراجع

١- البداية والنهاية — ابن كثير

٢- أحداث صنعت التاريخ — د. محممود عبدالحليم

٣- الأمثال فى الحديث النبوى الشريف — د. محمد جابر العلوانى

٤- الخطابة فى موكب الدعوة — د. محمود عمارة

٥- الداء والدواء — ابن القيم

٦- الرسول الأعظم — أحمد ديدات

٧- المعجم المفهرس لألفاظ القرآن الكريم — محمد فؤاد عبدالباقى

٨- تأملات فى الدين والحياة — محمد الغزالى

٩- تفسير القرآن العظيم — ابن كثير

١٠- تلبيس إبليس — ابن الجوزى

١١- ثلاثون طريقة لتحسين قدراتك — هارى شو « ترجمة وفيق مازن »

١٢- جامع العلوم والحكم — ابن رجب الحنبلى

١٣- حصوننا مهددة من الداخل — محمد محمد حسين

١٤- روائع إقبال — أبوالحسن الندوى

١٥- رياض الصالحين	الامام النووى
١٦- زاد المعاد فى هدى خيرالعباد	ابن القيم
١٧- صحيح مسلم	الإمام النووى
١٨- عقيدة المسلم	محمد الغزالى
١٩- فقه الدعوة الفردية	السيد نوح
٢٠- فن التحدث والإقناع	ج/ ماكولاف
٢١- فن الخطابة	ديل كارنيجى
٢٢- فى ظلل القرآن	سيد قطب
٢٣- كيف نتعامل مع السنة؟	يوسف القرضاوى
٢٤- لافتات (١- ٦) مجموعات دواوين شعر	الشاعر أحمد مطر
٢٥- لطائف المعارف	بن رجب الحنبلى
٢٦- مذكرات الدعوة والداعية	حسن البنا
٢٧- مع الله	محمد الغزالى
٢٨- نظرات قرآنية	د. محمد رجب بيومى
٢٩- وحى القلم	مصفى صادق الرافعى
٣٠- painles Public Speaking	Sharon Antony Bower

فهرس

كتب للمؤلف

الأسرة المسلمة في العالم المعاصر :

(البحث الفائز بجائزة مكتبة الشيخ / على بن عبد الله آل ثاني الوقفيـــة العالمية ، وزارة الأوقاف قطر ، لعام ١٤٢١ هـــ الموافق ٢٠٠٠م)

سلسلة:"أولادنا"

١- بلوغ بلا خجل .

٢- مراهقة بلا أزمة (الجزء الأول) ترويض العاصفة

(الجزء الثاني) **فنون تربوية**

٣- شباب بلا مشاكل"(تحت الطبع)

سلسلة:" إدارة الذات"

١- دليل الشباب إلى النجاح"

٢-بلا ندم "كيف تحل مشكلاتك وتتخذ القرار الفَعَّال؟"

سلسلة :"المرأة وإدارة الذات"

الكتاب الأول: قوية الجسم

الجزء الأول: التزمي بسنن الفطرة

الجزء الثاني: بين الوقاية والعلاج

الكتاب الثاني: متينة الخلق (٤ أجزاء) {تحت الطبع}

لقاء الجماهير

عندما تكون الكلمة أمانة عليك أداؤها ، عندما تحتاج فى أى موقع من مواقع عطائك فى الحياة أن تقول كلمتك



من أجل ذلك كله لابد أن تتعلم الحديث الإقناعي وتتقن فن توصيل المعلومات .

عندما تريد ذلك كله فهذا الكتاب هو الوسيلة .. عند لقاء الجماهير

الناشر

